TS. LÊ VĂN TƯ - TRƯƠNG HOÀNG DƯƠNG
ThS. LÊ TUẤN KHANH



BẠN LÀ SINH VIÊN!
ĐỪNG SỢ KHÔNG CÓ VIỆC LÀM

Bí quyết lựa chọn việc làm đơn giản, hiệu quả nhất dành cho sinh viên và thanh niên



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

BẠN LÀ SINH VIÊN! ĐỪNG SỢ KHÔNG CÓ VIỆC LÀM
(Bí quyết lựa chọn việc làm đơn giản, hiệu quả nhất dành cho sinh viên và thanh niên
Cẩm nang không thể thiếu dành cho sinh viên)

TS. Lê Văn Tư - Trương Hoàng Dương - ThS. Lê Tuấn Khanh

Chịu trách nhiệm xuất bản
Giám đốc - Tổng Biên tập
ĐINH THỊ THANH THỦY

Biên tập: Hồ Công Hoài Dũng

Trình bày: Hoàng Vân

Bìa: Linh Vũ

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
62 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, TP.HCM
ĐT: (028) 38225340 - 38296764 - 38247225 - Fax: 84.28.38222726
Email: tonghop@nxbhcm.com.vn
Sách online: www.nxbhcm.com.vn / Ebook: www.sachweb.vn

XNDKXB số: 4932-2020/CXBIPH/56-335/THTPHCM
QDXB số: 95/QD-THTPHCM-EBOOK2020 ngày 01/12/2020
ISBN: 978-604-312-404-0. Lưu chiểu Quý I/năm 2021



Bạn là Sinh viên!

ĐỪNG SỢ KHÔNG CÓ VIỆC LÀM

TS. Lê Văn Tư
Trương Hoàng Dương - ThS. Lê Tuấn Khanh

Bạn là Sinh viên!

ĐỪNG SỢ KHÔNG CÓ VIỆC LÀM

Bí quyết lựa chọn việc làm đơn giản, hiệu quả nhất dành cho sinh viên và thanh niên



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Dành tặng Trần Văn Ninh
và những người muốn làm giàu,
muốn thành đạt.

Chân thành cảm ơn:

Công ty TNHH TMDV NAM THIÊN PHÚ
Chuyên về lưới điện và trạm biến áp.
Số 157/28C, đường D2, Phường 25,
Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh.
Giám Đốc: Nguyễn Lý Quỳnh Hoa.
ĐT: 08. 35122836 - 0939085678; FAX: 08. 35122836
Email: nathiphu@gmail.com

Công Ty TNHH TMDV Mười Bảy
Hoạt động kinh doanh: Cừ tràm,
du lịch sinh thái, kinh doanh tổng hợp.
Ấp Thạnh Hiệp, xã Thạnh Lộc,
huyện Giồng Riềng, Kiên Giang.
Tổng giám đốc: Phan Văn Kích.
Điện thoại: 0945942353 - 0918296968

Đã tài trợ cho quyển sách sớm ra mắt với độc giả.

Nếu bạn nghĩ là không thể hoặc bạn nghĩ là có thể, thì bạn đều đúng.

- ***Henry Ford*** -

Chỉ vì SỐ PHẬN *không chia cho bạn quân bài tốt không có nghĩa là bạn nên bỏ cuộc. Nó chỉ có nghĩa là bạn phải chơi những quân bài đó với tiềm năng tối đa của chúng.*

- ***Les Brown*** -

Nếu số phận chia cho bạn những quân bài xấu, hãy để sự khôn ngoan biến bạn thành người chơi giỏi.

- ***Francis Quarles*** -

Cảm nhận về cuốn sách

- **Thầy Võ Đức Chỉnh, Hiệu trưởng Trường THPT Nguyễn Việt Hồng, thành phố Cần Thơ**

Quyển sách *Bạn là Sinh viên! Đừng sợ không có việc làm*, nhóm tác giả đã đưa ra các giải pháp giải quyết tìm việc làm từ tư duy cho đến các lựa chọn cho các bạn thanh niên nói chung và sinh viên Việt Nam nói riêng.

Các bạn hãy sở hữu quyển sách để tìm hướng đi phù hợp cho bản thân mình trong hành trình tìm việc làm và phát triển sự nghiệp tương lai.

- **TS. Trần Nam Anh, Giảng viên Đại học Sân khấu Điện ảnh Thành phố Hồ Chí Minh, namanh.trann@yahoo.com.vn**

Chúc mừng Anh Tư!

- **TS. Nguyễn Quang Hiếu, Giảng viên Đại học Hùng Vương, Thành phố Hồ Chí Minh, nguyenquanghieu.edu.vn, hieudian@gmail.com**

Chúc mừng anh! Hy vọng quyển sách sẽ là động lực, là hành trang cho các em sinh viên trên bước đường tìm việc làm đầy gian nan thử thách.

- **Anh Thái Điệp, Thành phố Hồ Chí Minh, Diep Nguyen, thinkofjune@gmail.com**

Một tấm gương nghị lực! Một trái tim quả cảm đối diện với cuộc sống luôn khắc nghiệt quanh mình! Cảm phục Anh với nồng độ tình cảm đỏ thắm luôn rực lửa yêu thương và đầy trân trọng cho thế hệ trẻ Việt! Luôn cân đối giá trị văn hóa gia đình và văn hóa xã hội, Anh đã tạo lập cho xã hội một suy nghĩ sáng chói khác, đó là phải chịu đựng cái sống trong hổ thẹn với lương tâm và sự mong đợi của gia đình là cái sống của một giống loài chưa tiến hóa. Anh đã tự dẫn dắt bản thân mình hành động vì chỉ hành động mới có thể tạo ra sự thay đổi và sự thành công! Biết chăng, Anh đã tạo ra một "Đạo" cho chính mình!

Chúc mừng và hết sức chúc mừng cho một ấn tượng thành công mới về một ngã rẽ cho một cuộc đời, cho nhiều cuộc đời!

- **Lê Khiết Tâm, lkttnhan@gmail.com**

Cuốn sách thật tuyệt vời, các bạn sinh viên nên đọc nhé!

- **Huỳnh Ngọc Minh, Chủ tịch Success Training Cần Thơ**

Chúc mừng Anh. Anh rất tuyệt vời.

- **Đại Bàng Xanh, Đỗ Hoàng Nhân, Tổng Giám đốc ICIS**

Tôi chưa đọc, tác giả ơi đang nóng lòng nè.

- **Nguyễn Quang Hải**

Xin phép tác giả để được *share* ạ.

- **TS. Trần Thị Thu Hương, Giảng viên Trường Cán bộ Quản Lý Nông nghiệp 2, thuhuongcb2@yahoo.com**

Chúc mừng anh Tư nhé!

- **ToiyeuVietNam, toiyeuvietnam@gmail.com**

Anh Tư giỏi quá, anh tiến sĩ ngành gì vậy anh?

- **Nguyễn Huỳnh Thương, sinh viên năm thứ 2, ngành Kinh tế Luật, Đại học Nam Cần Thơ**

Chào các Bạn, tôi tên là Nguyễn Huỳnh Thương, sinh viên năm thứ 2, ngành Kinh tế Luật, Đại học Nam Cần Thơ, tôi xin giới thiệu về quyển sách *Bạn là Sinh viên! Đừng sợ không có việc làm*, là quyển sách xứng đáng cho sinh viên nói riêng và thanh niên nói chung đọc và tìm việc làm cho bản thân mỗi bạn. Quyển sách đã chỉ ra cho chúng ta nhiều con đường và nhiều ngành nghề để có việc làm. Các Bạn nên sở hữu nó.

- **TS. Hồng Anh Tuấn, Giảng viên Đại học Nguyễn Tất Thành, Đại học Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh, honganhtuan1979@gmail.com**

Xin chúc mừng Anh Tư đã có nhiều tâm huyết với quyển sách này. Nó như một món quà vô giá dành cho các bạn là sinh viên và những ai yêu thích nó. Rất mong anh sẽ có nhiều tác phẩm hơn nữa để cho cộng đồng thêm nhiều giá trị cuộc sống.

- **Võ Hồng Tuấn, facebook.com/vo.hong.tuan.tnct**

Câu trả lời tốt nhất cho các bạn Sinh viên còn đang đắn đo cơ hội nghề nghiệp sau khi ra trường.

- **Mai Xuân Thọ, smsoft.vn, tinhocbinhdan4u@gmail.com**

Cám ơn Chú Tư, có quyển sách hay và ý nghĩa, mong sớm xuất bản và phục vụ mọi tầng lớp và nhiều người hơn nữa… Bể học và vô tận.

- **Lê Ngọc Khang, lengoc.khang@yahoo.com.vn**

Chúc mừng Quyển sách hay! Tôi tin quyển sách này sẽ mở ra con đường mới đưa Anh trở thành một diễn giả.

Các bạn sinh viên ạ! Con đường tương lai các bạn còn rất dài và quyển sách *Bạn là Sinh viên! Đừng sợ không có việc làm*" sẽ là bạn đồng hành cùng bạn đến tương lai.

Lời giới thiệu

Chào Bạn!

Hiện nay tình trạng:

- Hàng trăm ngàn cử nhân, thạc sĩ thất nghiệp.

- Thạc sĩ, cử nhân ồ ạt học trung cấp.

- Hơn phân nữa sinh viên thất nghiệp khi ra trường.

- Sinh viên ra trường cả hai, ba năm vẫn không tìm được việc làm, chứ đừng nói đến chuyện tìm được công việc đúng ngành nghề.

- "Ngày tốt nghiệp là ngày thất nghiệp". Đó là tâm trạng chán nản của rất nhiều tân cử nhân hiện nay khi bước vào đời, sau mấy năm ngồi trên ghế nhà trường. Lần đầu xin việc, nhiều sinh viên đã thực sự vỡ mộng khi tấm bằng đại học của mình không đáp ứng đủ yêu cầu của nhà tuyển dụng và đành phải chấp nhận ở nhà chờ việc, hoặc làm việc lương thấp tại các khu công nghiệp, hay chọn lao động tay chân để trang trải cuộc sống.

Qua hơn một năm nghiên cứu, tham khảo, quan sát, viết và hơn ba mươi năm kinh nghiệm, nhóm tác giả đã hoàn thành quyển sách với nhiều tâm huyết dành cho bạn.

Nội dung quyển sách đã phân tích, mổ xẻ rất sâu về rất nhiều vấn đề của bạn, tuy nhiên chúng tôi muốn nhấn mạnh bốn vấn đề cơ bản đầu tiên là:

1. Con đường kiếm tiền gồm ba hình thức:

- Tự làm chủ.

- Vừa làm thuê vừa làm chủ.

- Đi làm thuê.

Không chỉ đơn giản kiếm tiền là cứ phải đi làm thuê.

2. Bạn chịu trách nhiệm 100% về mọi hành động, về cuộc đời của mình, không ai chịu trách nhiệm thay bạn.

3. Bạn được sinh ra ở thế giới này để làm gì? Bạn muốn gì ở cuộc sống này?

Bạn đến thế giới là để: CHO BẠN, NGƯỜI THÂN CỦA BẠN VÀ CON NGƯỜI.

4. Làm giàu và thành đạt là cả một quá trình lâu dài và gian khổ, không phải như hình tượng của Thánh Gióng chỉ vươn vai là đã trở thành người lớn, người thành công ngay tức khắc.

Xuyên suốt nội dung quyển sách còn mách bảo và chỉ đường cho bạn rất nhiều giải pháp về việc làm, nhiều vấn đề quý báu khác...

Tuy nhiên trong khuôn khổ quyển sách chúng tôi không thể đưa thông tin nhiều hơn, mặc dù tham vọng của chúng tôi là rất muốn như thế.

Mặc dù nỗ lực của chúng tôi dành cho quyển sách này là rất kỳ công, nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót, rất mong được sự góp ý của các bạn và độc giả, để quyển sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Nhóm tác giả

Lê Văn Tư

Trương Hoàng Dương

Lê Tuấn Khanh

Lời cảm ơn

Để hoàn thành được cuốn sách này, chúng tôi xin chân thành biết ơn:

Quý Thầy Cô:

Thầy ThS. Võ Đức Chỉnh, TS. Nguyễn Văn Quang, Lê Văn Sơn, Lê Văn Mạnh, Trần Văn Ninh, Lê Văn Giữ, Thái Văn Út, Lê Tấn Phước, Lê Thị Núi, Lê Văn Sáu, Hồ Thị Ánh, Lê Văn Thân, Võ Thị Cho, Lê Văn Ẩn, Nguyễn Chí Hồng, Phan Đình Huê, TS. Phan Tấn Chức, Quái kiệt Trần Nam Anh, Phạm Minh Thắng, Phạm Tấn Đạt, Nguyễn Đức Tuấn, TS. Quách Tuấn Khanh, TS. Dương Ngọc Dũng, Nguyễn Quang Ngọc, Nguyễn Thành Tiến, Phạm Thành Long, Phạm Tuấn Sơn, Mr. Vas, Adam Khoo, Jay Abraham, Brian Nieves, Gerry Robert, John C Maxwell, Thiền sư Satya Narayan Goenka… đã giảng dạy, giúp đỡ cho chúng tôi có những kiến thức vô cùng quý báu, cống hiến cho quyển sách nhiều giá trị tuyệt vời.

Xin cảm ơn quý Thầy Cô, bạn bè, anh em và các em sinh viên đã có ý kiến đóng góp, động viên như: TS. Trần Thu Hương, TS. Nguyễn Quang Hiếu, anh Thái Điệp, Lê Khiết Tâm, anh Huỳnh Ngọc Minh, sinh viên Nguyễn Huỳnh Thương, Đỗ Hoàng Nhân, Nguyễn Quang Hải, TS. Trần Nam Anh…

CHƯƠNG 1

VÌ SAO BẮT ĐẦU BẰNG LUẬT HẤP DẪN?

Chào bạn!

Tại sao chương đầu tiên của quyển sách phải nói về Luật hấp dẫn? Luật hấp dẫn có gì ghê gớm vậy?

Tại sao không đi thẳng vào vấn đề các giải pháp việc làm?

Bạn biết không? Trình bày khởi đầu Luật hấp dẫn là giải pháp giải quyết tư duy trước nhất cho con người mỗi chúng ta, sau đó mới là các giải pháp hành động.

Samuel Smiles nói rằng:

Gieo suy nghĩ, gặt hành động;

Gieo hành động, gặt thói quen;

Gieo thói quen, gặt tính cách;

Gieo tính cách, gặt số phận.

Bạn phải giải quyết phần khởi thủy, phần cốt lõi, phần quyết định của con người là tinh thần, là tư duy bạn ạ.

Cuộc sống của chúng ta chịu sự tác động của nhiều quy luật. Ai thực hiện đúng và thực hiện tốt quy luật thì sẽ thành công, sẽ trở thành những con người vĩ đại. Các quy luật liên quan như: Luật hấp dẫn, Luật cho nhận, Luật nhân quả,…

Từ ngàn xưa, những vĩ nhân đều phải thực hiện nhuần nhuyễn Luật hấp dẫn, làm nền tảng quyết định, từ đó họ mới tạo dựng được sự nghiệp hiển hách muôn đời.

Ở chương này chúng ta chỉ bàn về Luật hấp dẫn. Bạn muốn thành công và những người thành công trên thế giới thì hàng ngày, hàng giờ họ thực hành và luyện tập Luật hấp dẫn.

Nếu thường xuyên rèn luyện Luật hấp dẫn bạn sẽ thấy giá trị tuyệt vời và hiệu quả mang lại đến không ngờ.

I. LUẬT HẤP DẪN LÀ GÌ? TẠI SAO TÔI PHẢI THỰC HIỆN NÓ?

Theo Jack Canfield, tác giả bộ sách *Súp gà cho tâm hồn* thì: "Luật hấp dẫn là quy luật quyền năng nhất trong vũ trụ. Cũng giống như trọng lực, nó luôn phát huy tác dụng và luôn chuyển động. Ngay chính lúc này, nó cũng đang vận hành và chi phối mạnh mẽ cuộc sống của bạn".

Bạn hãy đọc và thực hành Luật hấp dẫn thật nhiều và thật quyết tâm.

Những quyển sách viết về Luật hấp dẫn có: *Bí mật, Người nam châm, Vận dụng Luật hấp dẫn, Luật hấp dẫn- 5 bước thực hành; Bí mật Luật hấp dẫn; Nghĩ giàu làm giàu; Cách nghĩ để thành công…*

Nguyên tắc của Luật hấp dẫn: Cái gì giống nhau sẽ hút nhau.

"Bí mật đã được truyền qua nhiều thời kỳ, đã từng bị xuyên tạc, che giấu, thất lạc, đánh cắp và có người đã bỏ ra một số tiền khổng lồ chỉ để sở hữu được Bí mật. Nhiều nhân vật kiệt xuất trong lịch sử đã thấu hiểu và ứng dụng được Bí mật lâu đời này như: Plato, Galileo, Beethoven, Edison, Carnegie, Einstein... cùng với rất nhiều nhà phát minh, nhà thần học, nhà khoa học và nhà tư tưởng xuất sắc khác. Giờ đây, Bí mật đang được tiết lộ cho cả thế giới. 'Khi bạn đã học được Bí mật, bạn sẽ biết được làm thế nào bạn có thể có được, trở thành hay làm được bất cứ điều gì mình muốn. Bạn sẽ biết được mình thực sự là ai. Bạn sẽ biết được điều tuyệt diệu thật sự đang chờ đợi bạn trong cuộc sống.'" - trích dẫn từ *Lời giới thiệu sách Bí mật (The Secret).*

Bí mật (The Secret) sẽ chỉ cho chúng ta nguyên lý hoạt động của Luật hấp dẫn và phương pháp ứng dụng nó trong mọi khía cạnh cuộc sống như: tài chính, mối quan hệ, sức khỏe, hạnh phúc... và đạt được những thành tựu phi thường nhờ vận dụng những quy luật tự nhiên của vũ trụ nằm trong Luật hấp dẫn (Trích *Bí mật Luật hấp dẫn*).



Bìa sách *Bí mật Luật hấp dẫn*

***Những điều từ Bí mật Luật hấp dẫn* The Secret**

Trước khi ra trận đấu, cầu thủ sút phạt thần kỳ David Beckham luôn dành thời gian thiền định, suy nghĩ rất lâu cho trận đấu và kết quả là những đường bóng điêu luyện, đẹp mắt và những cú bóng sút vào khung thành đối phương không chê vào đâu được. Đúng là kỳ tích.



David Beckham đi bóng

Bí mật về tiền bạc

Luật hấp dẫn nói rằng: bất cứ điều gì mà tâm trí nghĩ ra, tưởng tượng,... đều có thể trở thành sự thật, xuất hiện trong cuộc sống. Muốn giàu có đến với bạn, bạn phải tập trung vào sự dư thừa tiền bạc, dư thừa tài sản. Bạn đừng để suy nghĩ không đủ tiền trong tư duy của bạn. Bạn phải tự ám ảnh, tự ám thị như là bạn có rất nhiều tiền bạc, rất nhiều của cải, thay vì cứ mãi suy nghĩ về sự thiếu thốn, khó khăn.

Bí mật về mối quan hệ

Hãy thiền định và suy nghĩ thật nhiều, thật lâu cho bản thân tưởng tượng mình được dư dả tại nơi bạn ở cũng như khắp mọi nơi bạn đến và được mọi người đối xử rất là tuyệt vời.

Bí mật cho sức khỏe

Bạn hãy yêu quý cơ thể của mình, bạn hãy trân trọng nó, nói chuyện với nó về những tuyệt vời của cơ thể bạn.

Bí mật cho thế giới

Mẹ Teresa nói rằng nếu bạn để nghị Mẹ tham gia phong trào chống chiến tranh thì Mẹ không tham gia, nhưng nếu mời Mẹ cùng tham gia ủng hộ hòa bình thì Mẹ sẵn sàng. Đây là bí quyết của Mẹ vận dụng Luật hấp dẫn, luôn hành động theo hướng tích cực.

Bí mật cho chính bạn

Cũng như Henry Ford dạy chúng ta: "*Nếu bạn nghĩ là không thể hoặc bạn nghĩ là có thể, thì bạn đều đúng*".



Napoleon (internet)

Và Napoleon cũng đã nói: "*Danh từ KHÔNG THỂ ĐƯỢC là của những anh khờ*".

Lời khuyên cho bạn: Hãy luôn luôn **CÓ THỂ** bạn nhé!

Bí mật cho cuộc sống

Lặp đi lặp lại suy nghĩ của bạn, tưởng tượng của bạn, lời nói của bạn, hành động của bạn:

Theo hướng tiêu cực, bạn không bao giờ thành công,

Theo hướng tích cực, bạn sẽ thành công. Thành công cỡ nào là do bạn vận dụng Luật hấp dẫn.

Luật hấp dẫn nói rằng tư tưởng tạo ra của cải vật chất.

Tony Robbins nói rằng: "*Bạn muốn thành công trong đời, bạn phải có ba nguyên tắc: chiến lược, tư duy (câu chuyện) và trạng thái của bạn*".

Cả ba nguyên tắc này đều sử dụng Luật hấp dẫn.

Luật hấp dẫn là luật của tư tưởng, mà ngôn ngữ là hoạt động chủ đạo của tư tưởng, cho nên ngôn ngữ là thành tố quyết định trong Luật hấp dẫn.

Bạn nên lưu ý về Luật hấp dẫn:

*1. Luật hấp dẫn không phân biệt được câu phủ định, vì vậy bạn hãy sử dụng mệnh đề khẳng định là hiệu quả nhất.

Ví dụ: Bạn nói: "Tôi không muốn nghèo", Luật hấp dẫn không để ý hai từ "không muốn" của bạn, mà Luật hấp dẫn tuân lệnh thực hiện từ "nghèo" cho bạn. Các chuyên gia Luật hấp dẫn hàng đầu thế giới đã kết luận rồi, bạn nhớ nhé.

* 2. Một ước mơ của bạn nhưng cứ lặp đi lặp lại hằng trăm lần, hàng ngàn lần, hàng triệu lần… bằng hằng trăm, hàng triệu cách khác nhau… thì Luật hấp dẫn có hiệu quả triệt để.

* 3. Nguyên lý Luật hấp dẫn thực hiện ở thì hiện tại luôn tuyệt vời hơn ở thì tương lai; ví dụ: "tôi giàu có" sẽ mạnh mẽ hơn "tôi sẽ giàu có".

II. BA GIẢI PHÁP ĐỘT PHÁ

Albert Einstein nói rằng: "*Thật là điên rồ khi cứ làm theo cách cũ mà muốn có kết quả mới*".

Theo Tony Robin bạn muốn thành công trong sự nghiệp bạn phải có ba giải pháp đột phá:

1. Chiến lược

Bạn hãy xây dựng chiến lược cuộc đời của bạn, những ước muốn mà bạn muốn đạt được trong đời.

2. Câu chuyện của tôi

Người thành công thường làm điều này.

Những người thành đạt thường xây dựng câu chuyện của bản thân mình, những ước ao, những khao khát, những mục tiêu, mục đích mà họ mong muốn, tự nói với mình hàng ngày, hàng giờ. Họ luôn độc thoại với bản thân thường xuyên về câu chuyện của mình, tự tưởng tượng ra họ sẽ trở thành như thế nào của sáu tháng, một năm hay thậm chí năm, mười năm sau.

Lời tuyên thệ:

Bạn hứa với lòng mình sẽ thực hiện mạnh mẽ Luật hấp dẫn, dù bất cứ hoàn cảnh nào, bất chấp sợ hãi, bất chấp lo lắng, bất chấp nghi ngờ.

Bức tranh cuộc đời

Bức tranh cuộc đời gồm những nội dung gì?

Muốn thành công trong cuộc đời, cần phải có nhiều yếu tố, trong đó, một yếu cần thiết và tối quan trọng bạn phải làm ngay: đó là VẼ BỨC TRANH CUỘC ĐỜI TƯƠNG LAI CỦA BẠN. Gồm hai phần:

Phần bạn nhận được và phần bạn cho đi.

PHẦN NHẬN ĐƯỢC:

Bạn sẽ có căn nhà rộng lớn, giá bao nhiều tiền, bao nhiêu diện tích?

Bao nhiêu chiếc xe? Bao nhiêu đất đai?

Bạn sẽ có bao nhiêu tiền? (100 tỷ, 1 ngàn tỷ, 100 ngàn tỷ…).

Đi du lịch ở đâu? Sức khỏe ra sao?

Bạn có thường tập thể dục không?

Làm giám đốc công ty gì? Mở bao nhiêu cửa hàng? Bạn sẽ trở thành con người như thế nào (tiến sĩ, giáo sư, bác sĩ, doanh nhân triệu USD, doanh nhân tỷ USD).

Thành tích khen thưởng như giải Nobel, bằng khen trong nước, quốc tế.

Gia đình nhỏ của bạn thế nào? Con của bạn trở thành gì, tài sản của chúng được bao nhiêu?

Bạn hãy mơ ước lớn, đừng gò bó mơ ước. Bạn sẽ là những gì bạn nghĩ.

PHẦN CHO ĐI:

Bạn sẽ giúp đỡ bao nhiêu người kém may mắn hơn mình: người nghèo, người tàn tật, người già, người cô đơn, người tâm thần, người lang thang cơ nhỡ, những em bé bỏ học bán vé số…?

Bạn xây bao nhiêu trường học, bệnh viện, cầu, đường, chùa, nhà dưỡng lão, nhà trẻ…? Giá trị bạn mang lại giúp

được bao nhiêu người, chẳng hạn Mark Zuckerberg và Bill Gates đã mang lại giá trị cho hàng tỷ người trên thế giới sử dụng.

▶ **Lưu ý 1:**

Bạn đừng giới hạn ước mơ của mình, hãy đưa nhiều chỉ tiêu, nhiều con số mà bạn ao ước cao nhất cho cuộc đời của bạn. Luật hấp dẫn không hạn chế ước mơ của bạn, bạn nên nhớ điều này. Bạn hãy để cho ước mơ của mình bay bổng, cho dù là không tưởng, hay điên rồ đi nữa.

Những minh chứng trong lịch sử bạn đã biết, những ý tưởng khởi sự là điên rồ nhưng đã trở thành hiện thực như: máy bay trên bầu trời, phi thuyền vào vũ trụ, điện thoại thông minh, kênh đào Suez, dây tóc đèn của Thomas Edison… ban đầu đều bị cho là mơ tưởng của những thằng điên đấy bạn ạ!



Mục tiêu 5 năm sau (internet)

▶ **Lưu ý 2:**

Bức tranh bạn vẽ không cần đẹp, nên sử dụng nhiều viết màu, cho dù bức tranh bạn vẽ nó sẽ không đạt như họa sĩ, thậm chí rất xấu, nhưng hiệu quả thần kỳ bạn ạ. Bạn nên dán trong phòng ngủ của mình, mỗi ngày thức dậy, hãy nhìn bức tranh và đọc lời tuyên thệ: Tôi sẽ trở thành người…

3. Trạng thái, dáng Superman



Superman (internet)

Hàng ngày hãy đứng trước gương 5 - 10 phút luyện tập dáng đứng của Superman, đây là một phần của Luật hấp dẫn.

Bạn không thể thành công nếu bạn có một phong cách của người thất bại.

Bạn phải xây dựng cho mình hình tượng con người tự tin, mạnh mẽ, tràn đầy năng lượng… như vậy bạn mới thu hút được người thành công, người giàu có…

III. CHO VÀ NHẬN

Danh ngôn cho và nhận

Trong *Một khúc ca Xuân* của nhà thơ Tố Hữu:

Nếu là con chim, chiếc lá,
Thì con chim phải hót, chiếc lá phải xanh,
Lẽ nào vay mà không trả,
Sống là cho, đâu chỉ nhận riêng mình.

- Có điều kỳ diệu xảy đến với những người thực sự biết yêu thương: họ càng cho nhiều, họ càng có nhiều.

- Rainer Maria Rilke -

- Chúng ta tồn tại nhờ những gì ta nhận nhưng chúng ta sống nhờ những gì cho đi.

- Winston Churchill -

Nói về cho

"Cho" là một hành động được vận dụng từ Luật hấp dẫn đấy bạn à!

Bill Gates đã viết di chúc dành phần lớn tài sản cho quỹ từ thiện và phần để lại cho con của ông thì rất ít.

Mark Zuckerberg cũng vậy, anh đã lập quỹ từ thiện làm phúc lợi xã hội rất to lớn.

Bill Gates và Mark Zuckerberg: đây là hai tấm gương điển hình về cho đi.

Bạn đừng ngộ nhận là hành động cho là chờ đến khi chúng ta giàu có, dư dả tiền bạc mới có thể giúp đỡ người khác, mà cho là gồm những việc làm nhỏ như hỏi han, động viên, lời khen, thái độ quan tâm đúng lúc để giúp người khác có niềm tin, nghị lực, thoải mái, vui vẻ trong cuộc sống.

Có một nguyên lý là khi gặp đau khổ, có người sẻ chia thì đau khổ vơi đi một nửa; khi đạt được niềm vui mà có người chung vui thì niềm vui tăng lên gấp bội.

Những điều kỳ diệu sẽ xuất hiện khi nó đúng lúc, đúng việc

Khổng Tử nói: "*Trồng dưa được dưa, trồng đậu được đậu*".

Đó là điều tốt đẹp thật kỳ diệu nhất của Luật nhân quả.

Bạn hãy sống hết mình cho người khác, cho bạn bè của bạn, rồi bạn sẽ đón nhận rất nhiều điều tuyệt vời từ người khác mang lại. "Cho đi là hạnh phúc hơn nhận về".

Chuyện Hai con ngựa nói về cho và nhận

Ngày xưa, ở một địa phương nọ có một người chủ bán hàng, để chở hàng hàng ngày, anh ta đã mua về hai con ngựa, một nâu, một trắng rất khỏe mạnh.

Một hôm, vào buổi trưa nắng chang chang, trên đường về nhà, hai con ngựa đang ra sức kéo hai chiếc xe chở đầy hàng. Con ngựa nâu đi ở phía trước rất cố gắng nên đi nhanh hơn. Con ngựa trắng ở phía sau thì ngược lại, nó bước đi một bước rồi lại dừng lại và nghỉ ngơi.

Người chủ thấy vậy đành phải dừng hai con ngựa lại và chuyển từng kiện hàng ở xe ngựa sau lên chiếc xe ngựa đằng trước.



Khi toàn bộ hàng hóa ở chiếc xe ngựa đằng sau được chuyển lên chiếc xe ngựa đằng trước rồi, chú ngựa trắng đi sau nhẹ nhàng chạy lên nói với chú ngựa nâu đang đi ở đằng trước: "Anh có số phải chịu khổ rồi! Nhưng anh thật là ngốc, nếu như anh càng dốc hết sức mình thì lại càng phải chịu khổ đấy!".

Khi chúng chở hàng về đến cửa tiệm, người chủ nghĩ: "Mình sao phải nuôi những hai con ngựa làm gì trong khi chỉ cần dùng đến một con để chở hàng? Chi bằng để toàn bộ thức ăn cho một con để nó được ăn no đủ mà làm việc chăm chỉ và làm thịt một con đi, ít nhất thì mình cũng đỡ được tiền thức ăn và còn được một bộ da ngựa".

Thế là ngay ngày hôm sau, người chủ kia đã thực hiện ý nghĩ của mình…và con ngựa nâu được người chủ giữ lại, còn con ngựa trắng thì bị làm thịt, lột da.

Qua câu chuyện cho và nhận, chuyện của hai con ngựa, ta thấy: Không cho đi thì không nhận lại được, "bất thất bất đắc", nó giống như một quy luật bất biến trong vũ trụ này vậy. Do đó, bất kể làm gì, hãy đặt tâm mình vào đó, thực hiện nó cho thật tốt thì sẽ nhận được thành quả xứng đáng.

(Theo *Tinh Hoa)*

Nghịch lý của việc cho

Tuy nhiên, có một sự thật là không phải lúc nào cho thì cũng mang lại hạnh phúc cả, thậm chí có khi bạn lại gặp sự phản bội, sự dè bĩu, coi thường.

Bạn biết là Chúa Jesu, luôn yêu thương con người vô bờ bến, Ngài dạy con người yêu thương nhau, dạy những điều tốt đẹp cho con người mà vẫn bị đóng đinh trên Thập Tự giá.

Mục sư Martin Luther King, Jr. là một trong những nhà lãnh đạo có ảnh hưởng lớn nhất trong lịch sử Hoa Kỳ, cũng như lịch sử đương đại của phong trào bất bạo động. King được nhiều người trên khắp thế giới ngưỡng mộ như một anh hùng, nhà kiến tạo hòa bình và thánh tử vì đạo. Ông có bài diễn văn nổi tiếng *Tôi có một giấc mơ*. Ngày 04/4/1968, King bị ám sát tại Memphis, Tennessee.

Ông đoạt Giải Nobel Hòa bình năm 1964. Năm 1977, Tổng thống Jimmy Carter truy tặng King "Huân chương Tự do" của Tổng thống. Đến năm 1986, ngày Martin Luther King, Jr. mất, được công nhận là quốc lễ. Năm 2004, ông được truy tặng "Huân chương vàng Quốc hội".



Qua hai tấm gương Chúa Jesus, Mục sư Martin Luther King bạn nghĩ gì?

Bạn hãy: vẫn cứ cho, bạn hãy làm tốt đối với người khác, Luật hấp dẫn của vũ trụ sẽ đền đáp cho bạn.

Những tấm gương cho đi vô bờ bến như Mẹ Teresa, Phật Thích Ca, Mahatma Gandhi, Thầy Mạnh Tử… mãi mãi là tấm gương sáng ngời cho chúng ta nể phục.

Mặc dù Chúa Jesus bị đóng đinh, Mục sư Martin Luther King bị ám sát, nhưng lịch sử và loài người muôn đời tôn thờ hai con người vĩ đại này.

IV. LÒNG BIẾT ƠN

Bạn thực hiện LÒNG BIẾT ƠN của Luật hấp dẫn, bạn sẽ giải phóng những năng lượng tiêu cực, những thói hư tật xấu mà người khác đối xử với bạn.

Vận dụng tốt lòng biết ơn bạn sẽ được cảm nhận rằng cuộc đời này đáng yêu vô cùng và cuộc này thật là đáng sống và đáng để bạn tận tâm cống hiến.

Hãy tập đức tính: LÒNG BIẾT ƠN đối với mọi mặt của cuộc đời. Biết ơn cha mẹ đã sinh ta ra, biết ơn thầy cô đã dạy dỗ ta. Hãy biết ơn hạt cơm, đồng tiền, chiếc áo đang mặc, biết ơn điện thoại đã đắc lực giúp ta. Hãy biết ơn không khí ta đang thở, căn nhà ta đang sống, nước ta uống... Và nhiều thứ nữa.

Bạn thực hiện tốt LÒNG BIẾT ƠN, bạn sẽ thấy yêu cuộc sống này và chắc chắn sẽ thành công bạn ạ. Ngược lại bạn thường hay phàn nàn, hay chỉ trích, bạn thường xuyên bội ơn, bạn sẽ thất bại.

Chuyện Lòng biết ơn

Truyện cổ Trung Hoa kể: Ở miền núi Hô-Phu có một người đàn bà bán rượu tên là Wong. Một hôm, xuất hiện một vị thiền sư đại đức đến trọ ở gần quán, dù không có tiền, ngài cũng được bà chủ quán tiếp đãi nồng hậu. Vị thiền sư ở đó khoảng ba năm. Trước khi cáo từ, ngài đào một giếng cạnh quán. Mọi người ngạc nhiên khi một dòng nước trong vắt vọt lên, họ nếm thử thì thấy đó là một loại rượu hảo hạng. Từ đó, bà chủ quán trở thành nổi tiếng và giàu có.

Ít lâu sau, vị thiền sư lại ghé ngang quán, ngài hỏi thăm bà chủ quán về giếng rượu. Bà này than phiền:

- Rượu tốt nhưng tôi không bao giờ có dư để dự trữ.

Vị thiền sư mỉm cười rồi lẳng lặng viết lên tường:

- Trời đất thật bao la, nhưng lòng tham của con người còn mênh mông hơn thế nữa. Dù không tốn kém bà chủ vẫn có rượu để bán thế mà vẫn không hài lòng.

Viết xong thiền sư lẳng lặng ra đi và dòng rượu cũng khô cạn.

Bạn hãy quan sát trong đời sống hàng ngày, những người thành công là những người làm rất tốt lòng biết ơn và ngược lại, những người thất bại là những người thường xuyện bội bạc, những người phản phúc.

Những người giàu nhất thế giới thường xuyên viết ra một danh sách những thứ cần biết ơn mỗi ngày. Điều này giữ tinh thần của bạn luôn trong trạng thái biết yêu thương, biết trân trọng cuộc sống này, mặt khác tâm niệm được những điều đúng đắn, xa lánh những điều tiêu cực trong cuộc sống.

Hãy thực hiện lòng biết ơn luôn luôn và mỗi ngày bạn nhé.

V. TẠO THÓI QUEN TỐT MỖI NGÀY

Người thành công luôn có thói quen tốt và họ thực hiện mỗi ngày. John C Maxwell có thói quen mỗi ngày là viết sách, có khi viết được 6 phút, 30 phút, 1 giờ hay nhiều giờ… Ông luôn làm như thế, dù ngày lễ, ngày sinh nhật của ông, ngày nghỉ, đi du lịch, ngày Noel, ngày Tết, ông vẫn viết. Ông luôn đem theo bên mình cây viết năm màu để viết, sửa, xóa. Năm công đoạn của ông là đọc, suy nghĩ, tập hợp thông tin, đặt câu hỏi, viết. Ông đã viết 52 năm rồi, sách của ông được bán 52 triệu bản, hơn 100 đầu sách và ông hiện là chuyên gia số 1 trên thế giới về đào tạo lãnh đạo.

Luật hấp dẫn dạy ta rằng thành công sẽ hút thành công. Thói quen tốt được lặp đi lặp lại thời gian dài thì chắc chắn bạn sẽ thành công.

Và để kết thúc chương này, xin nhắc lời Aristotle nói rằng: *"Chúng ta là những gì mà chúng ta thường xuyên làm. Vì vậy sự hoàn hảo là thói quen chứ không phải hành động"*.

CHƯƠNG 2

BẠN ĐẾN THẾ GIỚI NÀY ĐỂ LÀM GÌ?

Câu chuyện Ba cái thùng gỗ

Một thân cây, được cưa xẻ và đóng thành ba cái thùng chứa.

Một thùng chứa phân, bị gọi là thùng phân, mọi người đều xa lánh, bỏ chạy.

Một thùng chứa nước, được gọi là thùng nước, mọi người đều dùng, đều gần gũi.

Một thùng chứa rượu, được gọi là thùng rượu, mọi người đều thưởng thức và vui vẻ.

Thùng là giống như nhau, bởi vì chứa loại vật khác nhau mà số phận khác nhau hoàn toàn.

Từ đó có thể kết luận: *Cuộc đời của bạn có mơ ước ra sao, lựa chọn cho mình như thế nào thì nó sẽ diễn ra như*

thế, có khát vọng như thế nào thì sẽ có cuộc sống như thế, có nghĩa là chúng ta có thể làm chủ vận mệnh, hay có thể thay đổi được số mệnh của mình.

I. LÝ DO MÌNH SINH RA

Một bạn đã chia sẻ cách tìm hiểu và đặt mục tiêu mà mình sinh trên cuộc đời này.

10 CÂU HỎI ĐỂ XÁC ĐỊNH RÕ MỤC TIÊU CỦA BẠN

Những gợi ý sau sẽ giúp bạn khám phá ra mục đích của cuộc đời bằng cách gợi lên những hình ảnh, thông điệp cá nhân sâu sắc. Mỗi khi đọc xong một câu hỏi, bạn hãy nhắm mắt lại và lắng nghe tiếng nói từ bên trong để tìm ra câu trả lời. Sau đó hãy mở mắt ra và nói to hoặc viết ra giấy suy nghĩ hay hình ảnh đầu tiên xuất hiện trong đầu mình. Chính những câu chữ bạn vừa viết ra hay âm thanh bạn vừa phát ra sẽ khiến bạn ngạc nhiên.

Hãy lập lại quá trình này cho từng câu hỏi. Nhớ hít vào mỗi khi bạn đọc, rồi nhắm mắt lại và thở ra. Tiếp tục thở và chờ cho đến khi một đáp án hay hình ảnh nảy sinh trong đầu bạn, rồi mở mắt ra và ghi chú lại hoặc nói to điều đó.

Hãy viết hoặc vẽ câu trả lời của bạn ra giấy.

1. Mục đích tồn tại của tôi ngay thời điểm này là gì?

2. Tôi thấy mình độc nhất ở điểm nào?

3. Công việc của tôi có ích gì cho người khác? Tôi làm được gì cho người khác?



Nick Vujicic còn nhỏ (internet)

4. Đam mê lớn nhất trong đời tôi là gì?

5. Vì mục tiêu của mình, tôi đã chăm lo cho sức khỏe như thế nào?

6. Điều mãnh liệt nhất tôi từng làm cho tình yêu là gì, khi nào và ở đâu?

7. Trong suốt sự nghiệp, tôi đã thể hiện bản thân mình tốt nhất bằng cách nào, vào lúc nào và ở đâu?

8. Trong suốt cuộc đời, tôi đã phải tranh đấu cho mục tiêu của mình như thế nào?

9 Trong suốt cuộc đời, tôi đã chệch hướng khỏi mục tiêu vào lúc nào?

10. Tôi có thể làm gì để tập trung hơn vào mục tiêu của mình?

Thời gian còn lại của ngày hôm nay, bạn hãy giữ cái đầu tỉnh táo và trả lời những câu hỏi quan trọng này. Rồi bạn sẽ toại nguyện.

Có ba lý do mình được sinh ra:

Cho mình.

Cho người thân.

Cho cộng đồng.

Mỗi chúng ta được sinh ra đều có một sứ mạng riêng lý do riêng, dung mạo riêng (huyền thoại Lý Tiểu Long, Nick Vujicic…), tính cách riêng và số phận riêng. Vũ trụ không sai lầm khi sinh ra bạn, vì thế bạn có mặt trên đời này là có sứ mệnh, gồm ba yếu tố, tùy mỗi người: cho mình, cho người thân, cho cộng đồng.

Sứ mệnh đó có thể là phụng sự, giúp đỡ cho người khác, hoặc sứ mệnh đó cũng có thể là để thử thách người khác.

Bạn hãy nhìn Nick Vujicic, một hiện tượng kỳ lạ của vũ trụ phải không bạn? Một hiện tượng tuyệt vời của vũ trụ! Cuộc đời này đáng yêu vô cùng!

Nhà Phật hay Thiên chúa nói BẠN PHỤNG SỰ MỌI NGƯỜI cũng là ý nghĩa cao cả này.

Dù cuộc đời này, có người có nhỏ nhen, ích kỷ, tàn ác… đó là chuyện của họ. Bạn hãy sống cuộc đời thật sự có ích, có ích cho gia đình thiên thần, gia đình bé bỏng của bạn, và phải có ích cho xã hội, có ích cho cộng đồng.

Xin tặng bạn câu châm ngôn:

"Gieo suy nghĩ, gặt hành động; Gieo hành động, gặt thói quen; Gieo thói quen, gặt tính cách; Gieo tính cách, gặt số phận".

- Samuel Smiles -

1. Cho mình

Bạn được sinh ra là một món quà của Thượng đế dành cho bạn, trong cuộc đua với hàng triệu tinh trùng anh em, thì chỉ một con duy nhất, mạnh nhất, được gặp trứng đang chờ và tạo ra bạn ngày nay. Ngay từ khởi đầu bạn đã là người chiến thắng rồi. Bạn đồng ý chứ?

Bạn hãy tự cho mình một cuộc sống giàu có, như Rhonda Byrne đã nói rằng: *"Dù có bao nhiêu lời khen ngợi hay bênh vực cho sự nghèo khổ đi nữa, thì vẫn luôn tồn tại một sự thật rằng cuộc đời của một con người sẽ không bao giờ được hoàn thiện hoặc thành công nếu người đó không giàu có".*

Và bà trăn trở: *"Tại sao có những người luôn luôn có được sự sung túc, trong khi những người khác lại phải sống trong nghèo khổ, đói kém mặc dù họ cũng tài giỏi như bao ai?"*

(Rhonda Byrne, tác giả của sách, kiêm nhà sản xuất của bộ phim nổi tiếng thế giới *The Secret*)

2. Cho người thân

Cuộc đời này, bạn phải có trách nhiệm với người thân của bạn là cha mẹ, vợ chồng con cái, dòng tộc của bạn và những người bạn đã chịu ơn như thầy cô, những người đã từng giúp đỡ bạn cho đến ngày hôm nay.

3. Cho cộng đồng

Lòng biết ơn đã giúp các vĩ nhân thành công, tạo nên những sự nghiệp vĩ đại như: Gandhi, Mandela, Mẹ Teresa, Warren Buffett… họ đã trân trọng biết ơn từng hạt gạo của người nông dân, trân trọng chiếc áo họ mặc, họ biết ơn từ vô vàn những điều mà cộng đồng mang đến cho họ và cả cuộc đời họ là cống hiến tất cả giá trị cho con người.

II. BẠN CHỊU TRÁCH NHIỆM 100% CUỘC ĐỜI CỦA BẠN

Muốn thành công trong cuộc đời, cần phải có nhiều yếu tố, trong đó, một yếu tố cần thiết và tối quan trọng bạn phải làm ngay: ĐÓ LÀ VẼ BỨC TRANH CUỘC ĐỜI TƯƠNG LAI CỦA BẠN (đã nói kỹ ở *Chương 1. Vì sao bắt đầu bằng Luật hấp dẫn?*).

Tiết lộ 5 việc nên làm nếu bạn chưa giàu (Michael Roach)

Anh/ Chị thân mến.

Cho đi mỗi ngày, giúp đỡ người khác, trân trọng những gì đang có... là những việc tuy đơn giản nhưng lại có thể giúp bạn đạt được những bước tiến trong cuộc sống và sự nghiệp. Thạc sĩ Phật học Michael Roach, người đã sáng lập nên doanh nghiệp 250 triệu đô la/năm chia sẻ: *Bạn sẽ nhận được mọi thứ, bắt đầu bằng gieo hạt.*

1. Cho đi nhiều hơn nhận lại.

2. Trân trọng những thứ mình có.

3. Lên kế hoạch giúp đỡ người khác.

4. Trò chuyện với chính bạn trong tương lai.

Kỹ thuật này đã được áp dụng từ rất lâu, bằng cách tự tưởng tượng ra bạn của 6 tháng, 1 năm hay thậm chí 5, 10 năm sau. Hãy hỏi về phương án giải quyết những vấn đề hiện tại của bạn. Có thể mới đầu bạn sẽ thấy không thoải mái lắm, nhưng sự thực là rất nhiều vận động viên đã dùng cách này để tìm động lực và sự tập trung.

5.Tạo thói quen tốt mỗi ngày (đã nói kỹ ở *Chương 1. Vì sao bắt đầu bằng Luật hấp dẫn?*).

III. TIỀN VÀ HẠNH PHÚC. GIÀU CÓ LÀ TRÁCH NHIỆM CỦA BẠN

Ai đó nói với bạn rằng họ không cần tiền, họ chọn hạnh phúc.

Người thứ hai nói với bạn rằng họ cần tiền, còn hạnh phúc thì tính sau.

Bạn không nên nghe hai người này, bạn có con đường khác: Bạn sẽ kiếm được thật nhiều tiền và bạn luôn luôn hạnh phúc! Người giàu họ làm như thế đấy bạn! Họ chọn cả hai, bạn đừng bắt chước người nghèo là chọn một trong hai. Bạn đừng làm như vậy! Bạn hãy chọn cả hai. Đây là giải pháp tuyệt vời đấy bạn ạ!

Đừng ngu xuẩn chọn con đường làm giàu mà hy sinh gia đình mình!

Luật hấp dẫn không chấp nhận bạn làm như thế đâu!

Bài viết: 6 lý do khiến người Việt còn nghèo

Tôi thường giúp đỡ người nghèo bằng lời khuyên, biện pháp khắc phục khó khăn và giúp họ nên làm thế nào để thành công và vượt qua khó khăn. Tôi chỉ thực sự muốn giúp đỡ những người đã cố gắng làm việc nhưng vẫn nghèo.

Từ đó, tôi thấy cái nghèo của người Việt Nam hiện nay chủ yếu có 6 lý do:

Thứ nhất: Tự bản thân không có ý chí làm giàu và vươn lên trong cuộc sống.

Thứ hai: Do bệnh ỷ lại, vô ý thức, phung phí trong giới trẻ hiện nay. Nguyên nhân này rất đáng báo động.

Thứ ba: Người Việt Nam rất thiếu kiên trì trong mọi việc, thích danh hão, không thực tế, thích giàu nhanh, tiêu pha phóng túng...

Thứ tư: Nền giáo dục và đào tạo tụt lùi, ít chú trọng vào giáo dục đạo đức, nhân cách, ý thức độc lập tự chủ của con người. Lãnh đạo nhà trường, thầy, cô chỉ lo thành tích nhưng ít quan tâm đến "chất lượng đầu ra".

Thứ năm: Các tổ chức xã hội như đoàn thanh niên, phụ nữ... hoạt động kém hiệu quả. Các phong trào tiên phong trong việc giáo dục ý thức thanh niên, thiếu niên không có hoặc nếu có thì rất hình thức, không hiệu quả và ngắt quãng.

Thứ sáu: Nguyên nhân cuối cùng là gia đình. Gia đình là hạt nhân của xã hội, nhưng hiện nay tình trạng buông lỏng giáo dục con cháu khá phổ biến cũng là nguyên nhân khiến không ít giới trẻ thiếu nghị lực, ý chí, kiên gan, bền bỉ, lười lao động, thiếu ý thức, chơi bời, nghiện ngập...

"Tôi không bao giờ giúp đỡ bằng cách cho tiền hay vật chất vì cách này không tốt, chỉ làm cho họ có cảm giác ban cho và dễ sinh ra tính ỷ lại, lười lao động.

Tôi thường giúp đỡ họ bằng lời khuyên, biện pháp khắc phục khó khăn và giúp họ nên làm thế nào để thành công và vượt qua khó khăn. Tôi chỉ thực sự muốn giúp đỡ những người đã cố gắng làm việc nhưng vẫn nghèo. Tôi không thích, không giúp những người nghèo do lười lao động, ăn chơi, tự mãn".

(*Theo* Phạm Lâm)

Bộ sách *Khoa học làm giàu*

Khoa học làm giàu là tập 1 của bộ sách "Khoa học làm chủ vận mệnh" của Wallace Delois Wattles, là kim chỉ nam làm giàu nổi tiếng nhất mọi thời đại.

Bộ sách "Khoa học làm chủ vận mệnh", Wallace D. Wattles đã dẫn người đọc biết đến Tư duy Tích cực và tư tưởng này đã làm thay đổi hàng triệu con người, giúp họ đạt được thành công trong cuộc sống.

Wattles đã tạo ra những diễn giả hành động xuất chúng như Rhonda Byrne, Michael Losier, James Arthur Ray và Bob Proctor. Những người này cho ra đời bộ phim và sách *The Secret, Luật Hấp dẫn và Sức mạnh của Tư duy Tích cực.*

"Khoa học làm giàu *sẽ giúp bạn đập tan những định kiến đang kìm giữ bạn trong sự thiếu thốn và khổ sở như thế và tiết lộ cho bạn sự thật, rằng làm giàu đích thực chưa bao giờ đồng nghĩa với sự tranh đoạt, rằng mỗi người chúng ta đều có thể làm giàu bằng chính những năng lực sẵn có trong bản thân mình…*"

- Chris Cotton -

"Cuốn sách Khoa học làm giàu *này chính là tấm bản đồ đưa bạn đến kho báu của sự giàu có. Cách đây hơn 100 năm, Wallace D. Wattles đã đúng, và đến ngày nay, điều ông nói vẫn đúng."*

- Henry R. Huizar -

"Tác phẩm này có nhiều ý tưởng làm giàu vững chắc đã được kiểm chứng trong lịch sử. Với Khoa học làm giàu, *bạn sẽ ngộ ra rằng làm giàu cũng là một kỹ năng hoàn toàn có thể được học hỏi và thành thạo bởi bất kỳ ai, tương tự như cách bạn lĩnh hội tri thức trong nhà trường."*

- Mark F. Lamoure -

Bạn muốn giàu và hạnh phúc bạn phải:

- Xác định mục đích làm giàu đúng đắn.

- Tiết kiệm.

- Đầu tư.

- Kiếm tiền.

- Quản lý tiền.

Tất cả đều phải học, phải trả phí đấy bạn.

Mọi người thường nói rằng tiền không thể mua được hạnh phúc nhưng hiện nay trong cuộc sống cũng như trong nền kinh tế của chúng ta thì tài chính là vấn đề cấp bách, có ảnh hưởng nghiêm trọng đến hạnh phúc của tất cả chúng ta.

Nhận định của tờ báo Los Angeles Times:

• Có tới 70% người Mỹ nói rằng: "Họ bị nợ nần quá nhiều và điều đó ảnh hưởng rất lớn đến không khí căng thẳng trong gia đình" và đó cũng là nguyên nhân của sự đổ vỡ trong các gia đình trung lưu.

• Tiền bạc là nguyên nhân số một cho những xung đột của các cặp vợ chồng mới cưới.

• Trong bản khảo sát trên 1001 người thì có tới hơn một nửa số họ cho rằng tiền bạc là chủ đề nhạy cảm trong gia đình, 40% thừa nhận họ đã nói dối bạn đời về số tiền họ đã chi tiêu.

• Người thất nghiệp có hành vi bạo lực cao gấp sáu lần người bình thường.

• Sự căng thẳng trong vấn đề tài chính, bắt nguồn từ sự thất nghiệp, sẽ làm tăng tâm trạng chán nản thất vọng trong gia đình và đồng thời tác động xấu đến những mối quan hệ khác.

• Thất nghiệp có thể gây ảnh hưởng xấu đến tình trạng sức khỏe của vợ hoặc chồng và tất nhiên những thành viên còn lại cũng khó tránh khỏi tác động xấu đó.

• Người vợ sẽ bị stress nặng hơn khi chồng của họ bị thất nghiệp.

• Stress và sự chán nản có thể làm tăng thái độ kì thị lẫn nhau giữa các thành viên và ảnh hưởng xấu đến hành vi của con trẻ.

CHƯƠNG 3

TẠI SAO PHẢI KIỂM SOÁT CẢM XÚC?

I. HÌNH TƯỢNG ANH HÙNG

Đọc truyện *Hán Sở tranh hùng*, người đọc rất nể phục khí phách của Sở Bá Vương Hạng Võ, thà tự vẫn chứ không chịu bước xuống thuyền qua sông, thoát khỏi vòng vây của Lưu Bang, đó là hình tượng rất đẹp và tuyệt đẹp. Mặc dù có câu "Đừng đem thành bại mà luận anh hùng", nhưng bạn có biết hàng vạn hùng binh của Hạng Võ bị tiêu diệt bởi vì đâu? Vì tính kiêu ngạo của Hạng Võ, không nghe lời của người tài, tự cho mình là số một của vũ trụ.

Phút chót, chính vì biết nhược điểm của chính mình đã làm hỏng cơ nghiệp của một Sở Bá Vương, khiến hàng triệu sinh linh đã bỏ mạng, nên ông không chịu xuống thuyền qua sông, để gầy dựng lại cuộc chiến đấu mới, mà ông đã chọn cái chết.



Sở Bá Vương Hạng Võ.

Ngược lại, nếu là Lưu Bang rơi vào tình cảnh này, Lưu Bang sẽ chọn cách khác: Lưu Bang sang sông, chiêu hiền đãi sĩ, gầy dựng lại và bắt đầu cuộc đấu tranh mới.

II. CẢM XÚC VÀ THÀNH CÔNG

Cảm xúc gắn liền với thành công của bạn. Bạn dễ vui, dễ buồn, dễ giận… thì: gần như bạn sẽ khó thành đạt sự nghiệp lớn được.

Bạn nên biết rằng: *Đời không như là mơ.*

Không có chuyện ngủ qua một đêm là bạn sẽ thành đạt ngay. Chuyện Thánh Gióng vươn vai trở thành dũng sĩ dẹp giặc là chuyện thần thoại, không có trong đời thực.

Bạn muốn thành công thì phải có đức tính kiên trì, chịu khó, gạt qua những thú vui đời thường, trì hoãn những ham muốn nhất thời, gạt qua những cảm xúc gây bất lợi cho sự nghiệp, để tập trung 100% cho mục tiêu lý tưởng của mình.

Bạn hãy nghiên cứu kỹ tấm gương của Thomas Edison, kiên trì thử nghiệm 10.000 lần dây tóc đèn.

Chuyện Vị samurai và cơn giận

Một hôm, vị samurai đến thu nợ của một ngư phủ miền biển.

Người đánh cá năn nỉ: "Thưa ngài, tôi rất xin lỗi ngài, vừa qua tôi đánh cá thất bát và thật là tệ, tôi không có đồng nào để trả ngài được, ngài thông cảm cho."

Vị samurai tức giận, vung gươm ra, thái độ kiên quyết, định giết người đánh cá ngay lập tức.

Người đánh cá vội vàng nói: "Thưa ngài, tôi cũng đã học võ nhiều năm và công phu rất thâm hậu và sư phụ của tôi khuyên không nên đánh nhau, hoặc làm bất cứ việc gì khi đang tức giận."

Vị samurai sựng lại, nhìn người đánh cá một lúc, sau đó từ từ hạ kiếm xuống, nói rằng:

"Được rồi, sư phụ của ngươi rất khôn ngoan. Sư phụ của ta cũng dạy như vậy, suýt nữa ta quên, có lúc ta không kiểm soát được nỗi giận dữ của mình. Này nhé! Ta sẽ cho ngươi thêm một năm nữa để trả nợ và lúc đó nếu ngươi chỉ

thiếu một đồng thôi, thì chắc chắn ngươi sẽ biết hậu quả như thế nào, ta sẽ giết ngươi không thương tiếc".

Vị samurai quay trở về nhà khi đã khá muộn, trời đã khuya lại tối đen.

Ông nhẹ nhàng đi vào nhà sợ vợ mất giấc ngủ, nhưng, ô kìa! Ông ta rất bất ngờ khi thấy vợ mình và một kẻ khác đang mặc quần áo samurai nằm ngủ cùng trên một giường của mình.

Điên tiết vì ghen vợ ngoại tình, ông vung gươm định giết cả hai, nhưng đột nhiên lời của người đánh cá văng vẳng bên tai: "Đừng hành động hay làm bất cứ điều gì khi đang giận dữ."

Vị samurai ngừng lại, lấy lại bình tĩnh, hít một hơi thật sâu, sau đó cố tình gây ra tiếng động to lớn đánh động vợ và gã đàn ông kia thức dậy.

Vợ ông bật dậy ngay lập tức, kẻ lạ mặt cũng vậy, nhưng ra hóa ra đó chính là mẹ ruột của ông.

Ông gào lên: "Chuyện này là sao vậy. Trời ơi, suýt nữa con đã giết chết cả hai người rồi!".

Vợ ông phân trần: "Vì sợ kẻ trộm lẻn vào nhà nên em đã cho mẹ mặc quần áo của chàng để dọa chúng, đuổi chúng đi."

Thấm thoát qua một năm, người đánh cá tìm vị samurai.

"Năm vừa qua thật tuyệt vời, tôi đến để trả nợ cho ngài đây, có cả tiền lãi nữa", người đánh cá phấn khởi nói.

"Hãy cầm lấy tiền của ngươi đi". Vị samurai trả lời, "Ngươi đã trả nợ rồi."

(Theo *Đại kỷ nguyên*)

Lời khuyên: *Khi đang giận dữ, bạn đừng hành động, tuyên bố, quyết định hoặc giải quyết điều gì cả.*

Ngũ Tử Tư, vì trả thù nhà và một đêm bạc trắng mái đầu

Ngũ Tử Tư hay Ngũ Viên (? - 484 TCN) người nước Sở, con của Ngũ Xa, em Ngũ Thượng. Cả cha và anh đều bị vua Sở xử tử hình. Ngũ Viên trốn sang nước khác, thoát chết và tìm cách trả thù cho cha và anh. Cuối cùng Ngũ Viên sang nước Ngô giúp vua Ngô Hạp Lư chiếm kinh đô nước Sở, quật mồ vua Sở để trả thù nhà, rửa hận cha và anh bị giết oan.

Cuối cùng vì can vua, nói những lời trái ý vua nhiều lần, đỉnh điểm trong cuộc chiến với Câu Tiễn và người đẹp Tây Thi nước Việt, mà bị Phù Sai ném cho một thanh gươm bắt phải tự tử. Ngũ Viên chết rồi, vua Ngô sai bêu đầu ở cửa thành phía Nam, quân Việt Câu Tiễn tấn công đến trước cửa thành, trông thấy râu tóc Ngũ Viên dựng đứng lên nên không dám qua ải, Câu Tiễn phải dẫn quân đi đường khác và tiêu diệt nước Ngô.

▶ **Bài học:**

Vì nổi giận trả thù nhà mà Ngũ Tử Tư làm nên đại nghiệp và cũng vì cơn giận luôn ngự trị trong con người ông mà ông đã thất bại, cuối cùng ông bị vua Ngô Phù Sai ép phải chết thảm trong tức tưởi.

III. THẤT BẠI DO VÔ CẢM

Hiện nay, lối sống vô cảm đã diễn ra rất phổ biến trước những bức xúc cuộc sống: thấy người bị nạn không giúp đỡ, thấy người tàn tật thì vô tâm, bạn học bị đánh hội đồng thì quay phim chụp ảnh đưa lên mạng, đưa lên youtube...

Nếu bạn sống theo phong cách vô cảm thì bạn rất khó kết nối người khác và khó thành công.

Mark Zuckerberg và Bill Gates không vô cảm

Mark Zuckerberg quyên góp 99% cổ phần của mình ở Facebook, ước tính trị giá 45 triệu USD, cho một quỹ từ thiện dưới tên gia đình Zuckerberg.

Bill Gates đã lập Quỹ Bill & Melinda Gates (*Bill & Melinda Gates Foundation*) là một tổ chức từ thiện lớn nhất thế giới, được sự góp vốn bởi Bill Gates, chủ tịch và người sáng lập ra tập đoàn Microsoft và vợ của ông, bà Melinda Gates.

Tháng 10 năm 2006, quỹ có hỗ trợ vốn vào khoảng 31.9 tỷ USD. Năm 2014, quỹ có nguồn vốn lên tới 42 tỷ USD.

IV. KIÊN NHẪN LÀ MẸ THÀNH CÔNG

Bạn muốn tìm việc làm, bạn muốn làm nên sự nghiệp, bạn tồn tại và phát triển trên cuộc đời này thì bạn phải rèn luyện đức tính kiên nhẫn.

Tỷ phú Alibaba, Jack Ma phải đi xin việc 30 công ty; Thomas Edison phải thử nghiệm dây tóc đèn 10.000 lần; tổng thống Nam Phi, Mandela đã trải qua 27 năm trong lao tù, đấu tranh không mệt mỏi cho đất nước của ông… và nhiều tấm gương vĩ đại về nỗ lực tuyệt vời của bản thân họ.

Tục ngữ Việt Nam có câu:

- *Có chí thì nên.*
- *Có công mài sắt, có ngày nên kim.*
- *Nước chảy đá mòn.*

Câu chuyện Huyền thoại Trương Lương

Trương Lương là con cháu dòng dõi của nước Hàn, là một trong sáu nước bị Tần Thủy Hoàng, hoàng đế nước Tần tiêu diệt. Dòng tộc của Trương Lương đã năm đời làm tể tướng nước Hàn. Khi Hàn bị Tần diệt, Trương Lương đem hết sản nghiệp của mình thuê thích khách để ám sát Tần Vương. Đến nước Triều Tiên làm Lương hải Quân, Trương Lương gặp một dũng sỹ với sức muôn người không địch, có thể múa cái chùy sắt nặng 120 cân nhẹ như người thường cầm hai chiếc quạt.

Trương Lương cùng người dũng sỹ liền về Bác Lãng Sa, đón Tần Thủy Hoàng đi săn mà ám sát. Kết quả quả chùy đã đập nát chiếc xe khác không có Tần Thủy Hoàng. Bị ám sát hụt, Tần Thủy Hoàng ra lệnh tầm nã Trương Lương. Khắp nơi mật vụ, tay chân thân tín nhà Tần bủa lưới, truy tìm Trương Lương. Việc làm kinh thiên động địa kia khiến cho các nước bị Tần thôn tính khắp nơi ngưỡng mộ tán tụng vang dội. Trương Lương còn trẻ lại làm việc động trời nên chỉ trong thời gian ngắn Trương Lương đã trở thành biểu tượng thiếu niên anh hùng, người của huyền thoại trong đời sống nhân dân Trung Quốc.

Trương Lương từ khi có lệnh tầm nã, phải trốn tránh ngày đêm, mai danh ẩn tích, thay tên đổi họ để đi tuốt mãi xuống phía Nam.

Tài lẩn tránh của Trương Lương thần kỳ thật, nhưng tài ấy mới chỉ qua mặt được mắt đám mật vụ nhà Tần và không bao giờ qua nổi con mắt tinh đời, lão luyện của Hoàng Thạch Công.

Từ khi mai danh ẩn tích xuống phương Nam, Trương Lương lúc nào cũng buồn bã. Một hôm thơ thẩn ở cầu Vị Kiều, trầm ngâm ngắm cảnh ở Hạ Bì, thì nơi đây có một ông lão ngồi câu cá, vuốt chòm râu bạc ngắm con người tài hoa công tử Trương Lương. Ông lão gật gù thiết lập kế hoạch đầu tiên đối với Trương Lương là bẻ gẫy tâm lý kiêu ngạo, hình tượng anh hùng nhất thời bộc phát của chàng, có hết kiêu ngạo mà ân cần học hỏi thì

Trương Lương mới trở nên hữu dụng mà gây dựng cơ đồ. Một buổi chiều, lúc Trương Lương đi ngang qua, ông làm rớt một chiếc giày xuống bùn, gọi xách mé bảo Trương Lương lượm giày. Trương Lương bất ngờ, nhưng đầy hiếu kỳ, lẹ làng, lật đật lội xuống lượm lên quỳ dâng. Cụ già đi một quãng lại làm rớt nữa và bảo Trương Lương lội xuống lượm giúp. Trương Lương chẳng phiền hà và lượm giày lên quỳ dâng. Đến ba lần như thế. Cụ già nói:

- Thằng nhỏ này nên dạy.

Đoạn chỉ cây đại thọ nơi bên cầu, bảo Trương Lương:

- Năm ngày nữa, ngươi phải đến tại đây mà đợi ta, ta sẽ tặng cho ngươi một vật. Chẳng nên quên.

Nói xong, cụ già thoăn thoắt đi mất.

Ngày thứ năm, Trương Lương dậy rất sớm ra đón cụ già như chỗ dặn. Nhưng khi đến nơi thì đã thấy cụ già ngồi bên gốc đại thọ từ lúc nào. Cụ già nghiêm nghị bảo:

- Thằng con nít đã ước hẹn với người lớn, sao lại dám trễ. Thôi ngươi hãy về đi. Năm ngày nữa, phải ra dậy cho sớm.

Năm ngày sau, rút kinh nghiệm lần trước, Trương Lương đến sớm hơn, ra đến nơi nhưng lại cũng thấy cụ già đến trước ngồi đợi. Cụ già nổi giận nói:

- Thằng con nít, sao ngươi lại trễ nãi làm vậy. Hãy về đi. Năm hôm nữa phải đến cho sớm.

Đêm thứ tư rạng ngày thứ năm, Trương Lương không ngủ, ra đứng bên gốc đại thọ, bụng bảo dạ chuyến này chắc chắn không trễ nữa. Hừng đông, cụ già thong dong đến. Dưới bóng trăng, Trương xem lại tướng mạo cụ già có vẻ khác thường. Mình mặc đạo bào, tay cầm gậy tre; đầu đội mão da, y phục sắc vàng thật tiên phong đạo cốt. Trương Lương bước đến đón tiếp quỳ lạy, hỏi:

- Chẳng hay tôn sư dạy bảo điều chi?

Cụ già nói:

- Ngươi trẻ tuổi sức mạnh, cốt cách thành kỳ, ngày sau sang cả, đáng làm bực thầy bực đế vương. Nay may gặp nhau thật là thiên tải kỳ phùng, ta cho ngươi ba quyển sách nhiệm mầu, trong này toàn là những kỳ mưu thần toán. Ngươi hãy giữ gìn học tập mà báo thù cho nước, và theo phò chân chúa để danh rạng muôn đời.

Mười ba năm sau về Cốc Thành miền Sơn Đông gặp ta.

Trương Lương lạy tạ lãnh lấy.

Mười ba năm trôi qua, Trương Lương theo phò Lưu Bang tranh thiên hạ, có việc khẩn phải đi qua núi Cốc Thành, nhớ lời ước hẹn năm nào, Trương Lương có ý trông đợi ông lão, nhưng đợi đã nhiều ngày chẳng thấy ông lão đâu, chỉ thấy tảng đá vàng hình thù rất đẹp, Trương Lương chở tảng đá đem về lập miếu thờ. Sau Trương Lương phò Lưu Bang diệt nhà Tần, dẹp được

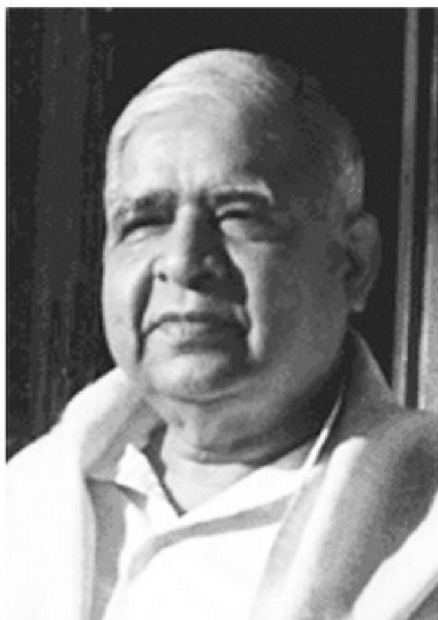
Sở Hạng Võ, rồi bỏ cuộc đời làm quan ngao du sơn thủy, lên rừng hái thuốc, tu tiên. (Tổng hợp).

V. THIỀN VIPASSANA

Có một phương pháp tuyệt vời để rèn luyện đức tính kiên nhẫn là bạn hãy học ít nhất một khóa Thiền Vipassana, là một cơ hội quý báu của đời người. Nếu được thì bạn hãy sắp xếp càng sớm càng tốt, học một khóa Thiền Vipassana. Đây là món quà cực kỳ hay, cực kỳ tuyệt vời của đời người. Bạn không đi học Vipassana là điều thiếu sót vô cùng to lớn của cuộc đời.

Bạn vào google tìm Thiền Vipassana Việt Nam, mọi thông tin sẽ rất rõ.

http://www.vn.dhamma.org/



Thiền sư Satya Narayan Goenka,
(1924 - 30/9/2013)
Người đưa Vipassana đến toàn thế giới

CHƯƠNG 4

NGƯỜI DẪN ĐƯỜNG CỦA BẠN LÀ AI?

I. SÁCH NÊN ĐỌC NẾU BẠN MUỐN THÀNH CÔNG

John C Maxwell, người Mỹ, chuyên gia đào tạo bậc thầy về lãnh đạo của thế giới hiện nay vừa là huấn luyện viên vừa là bạn của Tổng thống Bill Clinton, ông đã đọc xong 19 cuốn sách tuyệt vời khi vừa mới tốt nghiệp phổ thông trung học.

Ngay từ lúc 15 tuổi ông đã đọc một số sách rất có giá trị về thành công và phát triển bản thân.

Và tôi xin mách cho bạn, có những cuốn sách bạn cần phải đọc: *Đắc nhân tâm, Secret (Bí mật), Tam Quốc chí, Hán Sở tranh hùng, Tây du ký, Dạy con làm giàu* (13 tập), *Nghĩ giàu làm giàu, Bí mật của may mắn, Binh pháp Tôn Tử*… tối thiểu 20 quyển sách về thành công (bạn đừng tính gộp 13 tập *Dạy con làm giàu* nhé).

Tôi viết quyển sách này xuất phát từ nhiều động lực.

Khi ra trường đến nay, tôi hành động rất nhiều, học hành rất nhiều (hiện giờ tôi là Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh). Thành công có, thất bại rất nhiều, lắm lúc không đứng dậy nổi. Tuy nhiên, do khối lượng kiến thức Thầy Cô đã dạy cho mình rất lớn và dồi dào, tôi suy nghĩ là phải chia sẻ, không ôm một mình, mặc dù có người thích, có người không thích. Nhưng tấm lòng của tôi là chia sẻ, hy vọng 1% ai đó nhận được kiến thức của mình mà họ thành công là mãn nguyện rồi, còn lại 99% nguyện vọng của họ không thành hiện thực thì chấp nhận thôi.

Người thành công thường ngủ rất ít, có người ngủ 4 tiếng một ngày. Chúng ta thường ngủ 8 đến 10 tiếng một ngày, như vậy thì quá nhiều.

Chúng ta nên giảm giờ ngủ lại, và giảm bao nhiêu là tùy mỗi người.

Ban ngày làm việc kiếm tiền, tối khoảng từ 21 giờ đến 24 giờ tranh thủ đọc sách, vì giờ này là giờ khách hàng ngủ rồi. Bạn nên nhớ chúng ta mỗi ngày có 24 giờ thôi, chúng ta đừng lãng phí nó.

Brian Tracy nói rằng:

"Tài sản lớn nhất của bạn là khả năng kiếm tiền, tài nguyên lớn nhất của bạn là thời gian".

Tiền mất đi bạn có thể làm lại được nhưng thời gian đã qua thì bạn không thể tái tạo.

Đọc sách nhiều bạn sẽ thay đổi được số phận của mình.

Cổ nhân nói 5 yếu tố ảnh hưởng đến vận mệnh mỗi người:

Nhất mệnh,
Nhì vận,
Tam phong thủy,
Tứ âm đức,
Ngũ độc thư.

(Ngũ độc thư: Hạng thứ 5 là đọc sách)

Người xưa đã liệt đọc sách là hành động cần thiết của người quân tử để trị nước, bình thiên hạ và ngày nay muốn thành công thì bạn càng phải có thói quen đọc sách mỗi ngày. Bill Gates, Warren Buffett là bậc thầy về đọc sách với khối lượng khổng lồ.

Đọc sách có tác dụng dài lâu, bền bỉ, bạn nên kiên nhẫn và đừng bao giờ lơ là thói quen quý báu này.

II. BẠN LÀ TRUNG BÌNH NĂM NGƯỜI THƯỜNG GẶP

Jim Rohn, thầy của những người thầy, đã từng nói: *"Bạn là trung bình của năm người bạn thường gặp nhất".*

Cổ nhân đã nói: *"Dĩ ngưu tầm ngưu, dĩ mã tầm mã".*

Có một câu nói: *"Hãy cho tôi biết bạn của bạn là ai, tôi sẽ cho bạn biết bạn là người như thế nào".*

Thân phận của một người cao thấp như nào biểu hiện giá trị ở bạn bè xung quanh họ.

Và người xưa cũng nói: "*Đọc sách hay và gặp được cao nhân, là hai việc may mắn nhất trên đời*".

John C Maxwell thường mời những người giỏi, những người xuất sắc ăn trưa, ông trả tiền, nhưng ông không ăn, chỉ tập trung hỏi và ghi chép những lời người ấy nói.

Chuyện về Ba người làm nên lịch sử

Một lớp của trường tiểu học Mỹ có 26 học sinh đặc biệt vì các em đều có những quá khứ tội lỗi: em thì đã từng tiêm chích, em thì đã vào trại cải tạo, thậm chí có một học sinh nữ trong một năm đã phá thai ba lần. Gia đình đã từ bỏ các em, các thầy cô giáo và nhà trường cũng coi các em là đồ bỏ đi. Cuối cùng, lớp học được giao cho cô giáo Phila chủ nhiệm. Ngay ngày đầu tiên của năm học, Phila đã không dọa nạt, ra oai với các em như những giáo viên trước mà cô nêu ra cho cả lớp một câu hỏi sau: "Cô kể cho các em một số điểm trong quá khứ của ba ứng cử viên như sau và các em suy nghĩ:

Người thứ nhất luôn tin vào y thuật của thầy cúng. Ông ấy từng có hai người tình, ông ta hút thuốc và nghiện rượu trong nhiều năm liền.

Người thứ hai đã từng bị đuổi việc hai lần. Ngày nào ông ta cũng ngủ đến trưa, tối nào cũng uống một lít rượu brandy và cũng từng hút thuốc phiện.

Người thứ ba từng là anh hùng trong chiến đấu. Ông ta luôn giữ thói quen ăn kiêng, không hút thuốc, thỉnh thoảng mới uống rượu, thường uống bia nhưng không uống nhiều. Thời thanh niên chưa từng làm gì phạm pháp".

Cô hỏi cả lớp trong ba người, ai sau này sẽ cống hiến nhiều nhất cho nhân loại. Các em học sinh đồng thanh chọn người thứ ba, nhưng cô giáo làm cho cả lớp kinh ngạc khi trả lời: "Các em thân mến, cô biết chắc chắn các em sẽ cho rằng chỉ có người thứ ba mới có thể cống hiến được nhiều cho nhân loại. Nhưng các em đã sai rồi đấy.

Ba người này là những nhân vật nổi tiếng trong Thế chiến thứ 2:

Người thứ nhất là Franklin Roosevelt, tuy tàn tật nhưng ý chí kiên cường, ông đảm nhận chức vụ tổng thống Mỹ trong bốn nhiệm kỳ liên tiếp.



Franklin Roosevelt (internet)

Người thứ hai là Winston Churchill, thủ tướng nổi tiếng nhất trong lịch sử nước Anh.



Winston Churchill (internet)

Người thứ ba là Adolf Hitler, con ác quỷ phát xít đã cướp đi sinh mạng của hàng chục triệu người dân vô tội".



Adolf Hitler (internet)

Khi cô nói xong, tất cả học sinh đều ngây người nhìn cô và như không tin nổi những gì vừa nghe thấy. Cô giáo nói tiếp: "*Các em có biết không, những điều mà cô nói về ba nhân vật này là quá khứ của họ. Còn sự nghiệp sau này của họ, là những việc mà họ đã làm sau khi họ thoát ra khỏi cái quá khứ đó. Các em ạ, cuộc sống của các em chỉ mới bắt đầu, vinh quang và tủi nhục trong quá khứ chỉ đại diện cho quá khứ. Cái thực sự đại diện cho cuộc đời một con người chính là những việc làm ở hiện tại và tương lai. Hãy bước ra từ bóng tối của quá khứ, bắt đầu làm lại từ hôm nay, cố gắng làm những việc mà các em muốn làm nhất trong cuộc đời mình, các em sẽ trở thành những người xuất chúng…*".

Sau khi những học sinh này trưởng thành, rất nhiều người trên cương vị công tác của mình đã đạt được nhiều thành tích đáng tự hào: Có người trở thành bác sĩ tâm lý, có người trở thành quan tòa, có người trở thành nhà du hành vũ trụ. Điều đáng nói là, Robert Harrison, cậu học sinh thấp nhất và quậy phá nhất lớp, giờ đây trở thành giám đốc tài chính trẻ nhất của phố Wall.

Trong cuộc đời của con người, mỗi ngày đều có thể là một sự bắt đầu mới mẻ và hướng thiện, những vinh quang và tủi nhục của ngày hôm qua đều trở thành dĩ vãng. Chỉ cần bạn thực sự chịu trách nhiệm với bản thân, chịu trách nhiệm với tương lai, tích cực nỗ lực để gia nhập vào đội ngũ những người cầu tiến, ngày mai chắc chắn bạn sẽ thành công. (Sưu tầm)

▶ **Lời khuyên qua câu chuyện:**

Bạn hãy làm bạn thân với hai mẫu người trên và chạy thật xa tránh khỏi mẫu người như Hitler đi nhé.

III. KHÔNG THẦY ĐỐ MÀY LÀM NÊN

Việt Nam có câu:

- Không Thầy đố mày làm nên.

- Cãi Thầy là núi đè.

Những người thành công, những người nổi tiếng là nhờ họ may mắn gặp được những người Thầy tuyệt vời.

Trương Lương gặp Hoàng Thạch Công, Tôn Tẫn gặp thầy là Quỷ Cốc Tiên Sinh, Lưu Bị tôn Khổng Minh là Thầy của mình, Benjamin Graham là Thầy của nhà đầu tư huyền thoại Warren Buffet. Tổng thống Bill Clinton thường mời những chuyên gia huấn luyện bậc thầy để tư vấn và dạy cho mình nhiều lĩnh vực.

Nếu như Tôn Ngộ Không không gặp được Đường Tăng đi ngang qua Ngũ Hành Sơn gỡ bỏ lá bùa của Phật Tổ thì mãi mãi lão Tôn còn nằm dưới núi Ngũ hành, làm gì có chuyện đi Tây Thiên thỉnh kinh, được trổ tài 72 phép thần thông biến hóa.

Chuyện Mạnh Tử và người mẹ chuyển nhà ba lần

Mạnh Tử mồ côi cha và chịu sự giáo dục nghiêm túc của mẹ là Chương Thị, sau này được gọi là Mạnh Mẫu.

Mạnh Mẫu nổi tiếng với câu chuyện ba lần chuyển nhà để cho con trai mình được sống, học tập trong ngôi trường và môi trường giáo dục tốt nhất.

Chuyện kể rằng, lần thứ nhất, mẹ con Mạnh Tử sống gần bãi tha ma. Hàng ngày, Mạnh Tử vẫn thường ra đây nô đùa, Mạnh Tử thường diễn lại những cảnh ông nhìn thấy ở bãi tha ma. Mạnh Mẫu nhận thấy đây không phải là chỗ ở tốt cho con trai mình, bà liền chuyển nhà sang một khu phố mua bán sầm uất nhưng tình hình không khả quan cho lắm. Mạnh Tử học cách cân, đong, đo, đếm của những kẻ mua bán, hay khoe khoang đồ của mình. Lần này, Mạnh Mẫu chuyển nhà đến gần một ngôi trường, Mạnh Tử sống gần đây nên học những khuôn mẫu lễ giáo, học hành chăm chỉ, lúc bấy giờ Mạnh Mẫu mới thở phào: *"Đây mới là chỗ ở của con ta"*.

Một lần, nhà hàng xóm giết lợn, Mạnh Tử thấy vậy hỏi mẹ giết lợn để làm gì, Mạnh mẫu lỡ miệng nói đùa: *"Để cho con ăn"*. Sau đó, bà đi mua thịt lợn về cho con ăn vì bà nghĩ nếu mình nói dối con chẳng khác nào dạy con nói dối. Một câu chuyện nổi tiếng khác về Mạnh Mẫu dạy con đó là khi đang dệt vải, thấy con trốn học đi về. Bà kêu Mạnh Tử đến gần rồi cầm dao chặt đứt tấm vải và mắng: *"Con đi học mà bỏ học chẳng khác nào mẹ dệt vải mà chặt đứt nó vậy"*. Thấm thía lời mẹ dạy, Mạnh Tử chăm học, dần trở thành học sinh giỏi nhất lớp và bậc đại hiền triết sau này.



Mạnh Mẫu nổi tiếng là một bà mẹ có cách giáo dục con nghiêm khắc và chu đáo nhất trong lịch sử. Bà có những cách dạy con hiệu quả như chấp nhận chuyển nhà để chọn môi trường sống thích hợp với con, tránh những ảnh hưởng xấu từ môi trường bên ngoài đem lại. Đồng thời, bà gieo vào tiềm thức con cái đức tính chân thật để tạo cho con nếp sống đạo đức sau này, dạy con tính cần cù, chăm chỉ, siêng năng, không biếng nhác, có một thái độ kiên trì nhẫn nại, khắc phục khó khăn, gian khổ. (Theo *Cổ học Tinh hoa*).

Ngày xưa, nhằm bảo vệ và mong muốn dòng họ phong kiến truyền từ đời này sang đời khác, các vị vua thường rước thầy giỏi về kềm cặp và dạy con cháu của mình về trị nước, về bình thiên hạ.

Bạn muốn thành công, muốn giàu có thì bạn phải tầm sư học đạo. Những lớp dạy chuyên sâu cực kỳ tuyệt vời thì không có miễn phí bạn nhé.

Ăn trưa với tỷ phú Warren Buffett.

Vụ thứ 1:

Năm 2007, Mohnish Pabrai, Giám đốc điều hành Quỹ đầu tư Pabrai và Guy Spier, Giám đốc của công ty Aquamarine Capital, tác giả cuốn *Giáo dục của một nhà đầu tư giá trị* (The Education of a Value Investor), đã cùng bỏ ra 650.000 USD để được dùng bữa trưa với Waren Buffett.

Vụ thứ 2:

Cuộc đấu giá năm 2014 ăn trưa cùng tỷ phú Warren Buffett, số tiền 2,2 triệu USD. Người chiến thắng trong thương vụ đấu giá là ông Andy Chua đến từ Singapore.

Họ ăn trưa cùng Waren Buffett với chi phí cao ngất ngưỡng không nhằm mục đích nổi tiếng mà họ muốn nhận được những lời khuyên vàng ngọc của tỷ phú giàu thứ hai thế giới - nhà hiền triết vùng Omaha.

IV. ĐỒNG VỢ ĐỒNG CHỒNG TÁT BIỂN ĐÔNG CŨNG CẠN

Sẽ nói kỹ ở *Chương 9. Tình yêu và hôn nhân.*

V. NHỮNG NGƯỜI BẠN ĐI SUỐT CHẶNG ĐƯỜNG

Chuyện Lưu Bình và Dương Lễ

Sau khi Dương Lễ đỗ đạt làm quan nhờ công nuôi dưỡng và giúp đỡ thâm ân của Lưu Bình. Lưu Bình mải mê ăn chơi, tan nhà nát cửa, đến tìm Dương Lễ để nương nhờ. Nhưng không ngờ Dương Lễ bội bạc, vô ơn, Lưu Bình tức giận bỏ đi. Dương Lễ âm thầm sai Châu Long là vợ mình đi theo giúp Lưu Bình học hành đỗ Trạng Nguyên, học vị còn cao hơn Dương Lễ.

Sau khi vỡ lẽ, mình thành công được là do vợ chồng Dương Lễ và Châu Long âm thầm giúp đỡ, Lưu Bình nể phục vô cùng và tình bạn càng thêm khắng khít.

Điển hình khác

Cầu thủ bóng rổ nổi tiếng thế giới Michael Jordan của đội Chicago Bulls, đạt được những thành tích vang dội là do nỗ lực của bản thân anh và không thể thiếu sự phối hợp ăn ý với Scottie Pippen và Dennis Rodman, mới có thể tạo thành "tam giác vàng". Và nếu không có huấn luyện viên Phil Jackson, thì rất khó cho đội Chicago Bull đạt hai lần giành được ba chức vô địch liên tiếp.

Bill Gates là tỷ phú số một thế giới, bị kiện ra tòa án Hoa Kỳ trong thời gian dài, nhưng nhờ có Steve Ballmer, đã giúp Bill Gates vượt qua hoàn cảnh cực kỳ khó chịu này.

Nhà khoa học thiên tài, Albert Einstein nói rằng: *"Một nguyên tử thì sẽ không có tác dụng, nhưng hai nguyên tử va*

chạm với nhau sẽ sinh ra sức mạnh tương đương với 130.0000 tấn thuốc nổ trinitrotoluene (TNT)".

Nếu Lưu Bang không có Trương Lương, Hàn Tín, Tiêu Hà và hàng loạt anh hùng hào kiệt thì không thể lật đổ nhà Tần và chiến thắng Hạng Vũ, lập nên nghiệp đế mấy trăm năm.

Anh hùng áo vải Lê Lợi nếu không có lương thần như Phạm Vấn, Lê Văn An, Lê Sát, Lưu Nhân Chú, Lê Ngân, Nguyễn Trãi… làm sao chống được quân Minh và đặc biệt nếu không có Lê Lai đóng giả nhà vua, hy sinh thân mình, thì làm gì có vua Lê Lợi nắm giữ ngai vàng triều Hậu Lê.

Gãy gánh nửa đường

Lịch sử Trung Quốc thường nhắc tới chuyện gãy đổ tình bạn giữa Tôn Tẫn và Bàng Quyên cũng như mối quan hệ cay đắng giữa Steve Jobs và John Sculley của công ty điện thoại Apple giúp bạn suy nghĩ về đồng nghiệp đường dài của bạn.

▶ **Nhắn nhủ:**

Khi còn trẻ, cha mẹ là người dẫn dắt bạn, nếu bạn có được cha mẹ tuyệt vời như mẹ của Mạnh Tử và mẹ của Thomas Edison thì còn gì bằng và khi vào đời người quan trọng và gần gũi và sát cánh với bạn là vợ chồng của bạn và những người bạn chí cốt đồng hành cho đến hết chặng đường.

Hãy là động lực của nhau đối với người bạn đời và những đồng nghiệp chiến lược của bạn.

Vế thứ nhất, ông bà ta có câu *Giàu vì bạn, sang vì vợ* là ở chỗ này.

Và vế thứ hai, cũng có câu: *Giàu đổi bạn, sang đổi vợ.*

Bạn hãy sáng suốt và thận trọng với vế thứ hai này nhé.

CHƯƠNG 5

BẠN CÓ THỂ THAY ĐỔI ĐƯỢC SỐ PHẬN CỦA MÌNH?

Vận mệnh có hai cách để hủy diệt chúng ta - bằng cách chối từ mơ ước của ta, hoặc bằng cách đáp ứng nó.

- Henri Frederic Amiel -

Chỉ vì Số phận không chia cho bạn quân bài tốt không có nghĩa là bạn nên bỏ cuộc. Nó chỉ có nghĩa là là bạn phải chơi những quân bài đó với tiềm năng tối đa của chúng.

- Les Brown -

Nếu số phận chia cho bạn những quân bài xấu, hãy để sự khôn ngoan biến bạn thành người chơi giỏi.

- Francis Quarles -

Kiên nhẫn là lòng can đảm của người chiến thắng, là sức mạnh của con người chống lại số phận.

- Edward Bulwer-Lytton -

Bạn có thể thay đổi được số phận của mình được không?

Đây là câu hỏi từ bao đời nay, bao thế hệ ngàn đời, biết bao nhiêu người tự đặt câu hỏi, rồi không trả lời được và cuối cùng bó tay: thôi, phó mặc cho số phận.

Còn bạn, bạn trả lời ra sao? Câu hỏi khó phải không bạn?

Tôi trả lời thay bạn: BẠN CÓ THỂ THAY ĐỔI ĐƯỢC SỐ PHẬN!

Và thay đổi tới mức độ nào là do bản thân của bạn quyết định.

Bản thân tôi đã trải qua những lúc đen tối nhất và tôi vượt qua, để đến hôm nay tôi viết chương này, dành tặng bạn, tặng những người thân của bạn.

I. BẠN CÓ THỂ TẠO RA MAY MẮN VÀ CƠ HỘI DÀNH CHO BẠN

Bạn hãy quan sát trong xã hội, có loại người luôn luôn may mắn, cơ hội tốt đẹp luôn đến với họ và một loại người khác, luôn nghèo khổ và cơ hội gần như không bao giờ đến với họ.

Bạn biết tại sao không?

Có rất nhiều nguyên nhân.

Và biểu hiện đầu tiên đáng chú ý nhất của người không có may mắn là họ ngồi chờ may mắn gõ cửa.

Bí quyết tạo ra may mắn

Quyển sách Bí Mật của May Mắn *của Alex Rovira và Fernando Trias de Bes, kể về một câu chuyện có chiều sâu, làm cho người đọc suy gẫm và học hỏi từ tấm gương của hai ông già, Max và Jim, khi họ tình cờ gặp nhau sau 50 năm gặp lại.*

Họ có xuất phát điểm khác nhau hoàn toàn, qua quá trình cuộc sống, thì kết quả hoàn toàn ngược lại. Max tạo được sự nghiệp thành công và thật hạnh phúc, nhưng lúc khởi đầu cực kỳ gian khó, gần như không có gì: trong khi Jim thì lại thất bại liên tục, dù thời trẻ xuất thân từ gia đình giàu có.

Bạn hãy tìm đọc quyển sách này, giá trị tuyệt vời đấy bạn.

Kỹ năng gieo trồng và tìm kiếm may mắn của những người thành công là tuyệt vời!

Bạn à! May mắn có thể gieo trồng và chế tạo được đấy! Bạn tin tôi đi. May mắn có thể gieo trồng, chăm sóc tưới tiêu và phát triển không ngờ.

Bạn biết không, thật ra may mắn xuất hiện không hoàn toàn là bất ngờ hay số phận như mọi người thường mơ ước. Cuộc đời là do chính bạn làm chủ, và bạn là người tạo nên, đón nhận và giữ lấy may mắn cho bản thân mình.

Và một yếu tố quan trọng khác là chất lượng mối quan hệ của bạn.

Jim Rohn nói: *"Bạn là trung bình của năm người bạn thường gặp nhất"*.

"Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã" phải không bạn?

Nghĩ điều tốt.

Nói điều tốt.

Làm điều tốt.

Đây là ba bước có thể mang lại cho bạn nhiều thứ hơn tất cả những gì mà bạn có thể tưởng tượng.

Quan hệ nhân quả

Theo Vương Văn Phong, mô tả mối liên hệ nhân quả theo bảng sau:

Nếu gieo	Bạn sẽ gặt	Nếu gieo	Bạn sẽ gặt
thành thật	lòng tin	dối trá	ngờ vực
lòng tốt	thân thiện	ích kỷ	cô đơn
khiêm tốn	cao thượng	kiêu hãnh	hủy diệt
kiên nhẫn	chiến thắng	đố kỵ	phiền muộn
cân nhắc	hòa thuận	lười biếng	mụ mẫm
chăm chỉ	thành công	đắng cay	cô lập
tha thứ	hòa giải	tham lam	tổn hại
cởi mở	thân mật	tầm phào	kẻ thù
chịu đựng	cộng tác	lo lắng	âu lo
niềm tin	phép màu	tội lỗi	tội lỗi

II. THÓI QUEN THÀNH CÔNG TẠO NÊN THÀNH CÔNG

(đề cập ở *Chương 1. Vì sao bắt đầu bằng Luật hấp dẫn?*)

Brian Tracy, tác giả 60 cuốn sách và đã sản xuất hơn 500 chương trình học qua audio và video về lĩnh vực bán hàng, quản lý, kinh doanh và phát triển cá nhân, trong đó có cuốn sách bán chạy nhất trên toàn thế giới *Những Đòn Tâm Lý Trong Bán Hàng.*

Theo ông muốn thành công như mong muốn bạn cần phải có thói quen của người thành công. Và theo các chuyên gia muốn phá bỏ thói quen cũ và tạo lập thói quen mới, mỗi thứ bạn *cần thời gian thực hiện trung bình là 21 ngày.*

Theo Brian Tracy có 7 cách thiết lập thói quen tốt cho bản thân như sau:

1. Mục tiêu có định hướng.
2. Các kết quả có định hướng.
3. Hành động có định hướng.
4. Định hướng con người.
5. Định hướng sức khỏe.
6. Hãy chân thành.
7. Tự kỷ luật.

Một số thói quen khác.

1. Chọn một môn thể thao.
2. Làm quen người lạ mỗi ngày.
3. Học cách lắng nghe.
4. Luôn quan tâm người khác và thường xuyên cho đi.
5. Tránh trì hoãn việc cần làm.
6. Đa dạng hóa các trải nghiệm.
7. Thành kính với người lớn tuổi.
8. Tập thiền định Vipassana.
9. Tập dự báo những kế hoạch.
10. Viết ra việc cần làm mỗi ngày.

III. NGHỊCH CẢNH, VƯỢT QUA NGHỊCH CẢNH

Cuộc sống luôn có thuận lợi và nghịch cảnh xuất hiện với bạn. Có nhiều cách đối phó nghịch cảnh:

Bỏ chạy, né tránh… nhưng không thể tránh được,

Người xưa có câu:

Phúc bất trùng lai, họa vô đơn chí (Phước báu thì không lặp lại, vậy mà tai họa thì cứ đến liền liền).

Hoặc có câu:

Gánh cực mà đổ lên non,

Cong lưng chạy mãi, cực còn theo sau.

Chủ động ứng phó nghịch cảnh.

Các câu chuyện sau đây cung cấp cho bạn về cách giải quyết nghịch cảnh.

Mẩu chuyện Hai trứng đại bàng

Một cơn bão ập đến, tổ đại bàng rơi xuống, cả hai trứng đại bàng đều bị rơi xuống một chuồng gà.



Trứng thứ nhất, nở ra sống chung với bầy gà, lớn lên nó thấy mình sao khác những con cùng đàn, nó nhìn lên trời cao, nó muốn bay lên trời cao như những con đại bàng giống nó. Nó tập bay chập chững, nó bị đàn gà nhạo báng: “Mày điên à? Mày mà bay cái gì, đồ ngốc!”. Nó liên tục bị cười nhạo mãi. Đại bàng con nhụt chí, từ bỏ ý định tung bay. Và cuối cùng, kết cục nó bị đưa vào nồi luộc như những con gà cùng đàn.

Trứng thứ hai, cũng sống chung với bầy gà, càng lớn, hàng ngày nó càng thèm khát muốn bay vút lên trời xanh, như những con chim giống nó đang bay, nó cũng bị đàn gà nhạo báng, chê cười hết lần này đến lần khác, nhưng đại bàng con không nhụt chí, không từ bỏ ý định tung bay. Hàng ngày nó kiên trì tập bay và tập bay. Nó bị té, bị rớt xuống, bị bầm dập đầy vết thương, nhưng nó quyết tâm bay cho bằng được.

Cuối cùng, vào một ngày, nó bay được lên khỏi hàng cây, bay lên tận trời cao, thoát ly khỏi bầy gà, nó sống cuộc đời đại bàng của nó và mãi mãi nó là đại bàng, nó thuộc về vùng trời bao la vô tận.

Ernest Hemingway viết: *"Cuộc sống làm gãy vỡ tất cả chúng ta, nhưng rồi sau đó, rất nhiều người trong số chúng ta lại trở nên mạnh mẽ nhất chính ở những điểm đã bị gãy vỡ"*.

Chuyện Tờ 20 đô la

Một nhà diễn thuyết nổi tiếng đã bắt đầu buổi nói chuyện của mình bằng cách đưa ra tờ giấy bạc trị giá 20 đô la. Trong gian phòng có 200 khán giả, anh ta cất tiếng hỏi: "Ai muốn có tờ 20 đô la này?".

Những bàn tay bắt đầu giơ lên. Anh ta nói tiếp: "Tôi sẽ đưa tờ 20 đô la cho bạn - nhưng điều đầu tiên, hãy để tôi làm việc này!".

Anh ta vò nhàu tờ 20 đô la. Sau đó, anh ta lại hỏi:

"Còn ai muốn tờ bạc này không?". Vẫn có những bàn tay đưa lên.

"Ồ, vâng, nó sẽ như thế nào nếu tôi làm thế này?" - nói rồi anh ta quẳng nó xuống sàn và giẫm giày lên.

Sau đó, anh ta nhặt tờ bạc lên, bây giờ trông nó đã nhàu nát và dơ bẩn. "Nào, ai còn muốn có tờ bạc này nữa?". Vẫn còn những bàn tay đưa lên.

"Những người bạn của tôi, tất cả các bạn phải học một bài học rất giá trị. Không có nghĩa gì đối với những việc tôi làm với đồng tiền, bạn vẫn muốn có nó bởi vì nó không giảm giá trị. Nó vẫn có giá trị là 20 đô la. Nhiều lần trong cuộc sống của chúng ta, bạn bị rơi ngã, bị "vò nhàu" và bị vẩn đục bởi những quyết định mà chúng ta làm và những hoàn cảnh đến với chúng ta. Chúng ta cảm thấy hình như chúng ta trở nên vô giá trị; nhưng bạn sẽ không bao giờ mất đi giá trị của mình. Dù thế nào đi nữa, bạn cũng là vô giá với những người yêu thương bạn. Giá trị của cuộc sống chúng ta được quyết định không phải do những gì chúng ta làm hoặc người mà chúng ta quen biết, mà bởi... chúng ta là ai.

Bạn thật đặc biệt - đừng bao giờ quên điều đó!"

(Theo *baihocthanhcong*)

Đại tá Harland Sanders, chưa bao giờ là muộn để bắt đầu

Harland Sanders (*Colonel Sanders*, tiếng Anh của "Đại tá Sanders"; 1890 - 1980) là người sáng tạo ra món gà rán, bị từ chối 1.009 lần. Gà rán hiện là món chính trong thực đơn của chuỗi nhà hàng ăn nhanh nổi tiếng thế giới: KFC (Kentucky Fried Chicken).



Đại tá Harland Sanders

Harland David Sanders sinh ngày 9 tháng 9, 1890, tại Henryville, Indiana, Hoa Kỳ.

Ông mất ngày 16 tháng 12 năm 1980 (90 tuổi) tại Louisville, Kentucky, Hoa Kỳ.

Nguyên nhân mất: Biến chứng bệnh viêm phổi và bệnh bạch cầu.

Học vị: La Salle Extension University.

Công việc: Doanh nhân.

Thành viên của hội đồng Kentucky Fried Chicken (người sáng lập).

Tôn giáo: Môn đệ Chúa Kitô.

Chữ ký của ông

Vợ: Josephine King (ly dị), Claudia Price.

Con cái: Harland David Sanders, Jr, Margaret Sanders, Mildred Sanders Ruggles.

Cha mẹ: Wilbur David Sanders.

Margaret Ann Sanders (nhũ danh Dunlevy)

- 5 tuổi bố mất, 16 tuổi bỏ học, 17 tuổi bị đuổi việc lần thứ tư.

- 18 tuổi kết hôn.

- 18 - 22 tuổi, làm công nhân đường sắt và bị đuổi.

- Ông đi lính và bị đá ra ngoài không lâu sau đó.

- Ông tiếp tục nộp đơn vào trường luật nhưng bị từ chối.

- Ông đi bán bảo hiểm rồi lại thất bại.

- 19 tuổi ông được làm cha.

- 20 tuổi vợ bỏ và mang theo đứa con.

- Ông làm đầu bếp kiêm rửa chén trong một quán cà phê nhỏ.

- Ông thất bại trong ý định bắt cóc con gái, nhưng đã thành công trong việc thuyết phục vợ trở về nhà.

- 65 tuổi ông về hưu.

- Vào ngày kia ông nhận được khoản trợ cấp từ Chính phủ vỏn vẹn 105 USD (khoảng hơn 2 triệu đồng).

Ông cảm thấy xấu hổ vì Chính phủ cho rằng ông không thể tự nuôi sống bản thân nên ông quyết định tự tử. Ông cảm thấy cuộc đời quá tuyệt vọng, chỉ toàn là thất bại.

- Ông ngồi dưới một cái cây định viết di chúc, nhưng thay vào đó, ông đã viết những gì mình làm được. Ông nhận ra rằng mình có thể giàu hơn, không đến mức thê thảm như bây giờ. Có một điều chắc chắn ông làm rất tốt, giỏi hơn những người khác, đó chính là nấu ăn.

- Ông quyết định dùng gần 105 USD trong số tiền trợ cấp của chính phủ để mua bếp núc, nguyên liệu, bắt đầu chiên những miếng gà và đem bán cho những người hàng xóm ở Kentucky.

- Ở tuổi 65 suýt chút nữa ông đã tự tử nhưng ở tuổi 88, Đại tá Sanders, người sáng lập của KFC trở thành một tỷ phú (theo *Wikipedia*).

Qua ba mẩu chuyện vượt qua nghịch cảnh chắc là đủ cho bạn tinh luyện võ công đạt đẳng cấp xuống núi như võ sinh Thiếu Lâm Tự chứ? Và bạn hãy mạnh mẽ lên ngâm hai câu thơ:

Ai chiến thắng mà không hề chiến bại,
Ai nên khôn mà chẳng dại đôi lần.

Chuyện Thất bại vì ưu điểm

Ba người cùng đi ra ngoài, một người mang ô, một người cầm gậy, một người tay không. Khi trở về, người cầm ô bị ướt sũng, người cầm gậy ngã bị thương, người thứ ba bình an vô sự. Nguyên nhân là thế này: khi trời đổ mưa, người cầm ô cậy có ô nên đi đứng mạnh bạo, kết quả bị dính ướt; đường lầy lội nhưng người cầm gậy cậy có gậy nên cứ liều lĩnh mà đi, cuối cùng bị trượt chân ngã; người thứ ba trong tay chẳng có gì, thấy trời đổ mưa liền tìm chỗ tránh, thấy đường xấu thì đi cẩn thận, trái lại được bình an vô sự.

▶ **Lời khuyên:**

Trong cuộc sống nhiều khi chúng ta thất bại không phải vì khuyết điểm mà là vì chủ quan dựa vào những điều thuận lợi, ưu điểm của mình.

(Theo *Tinh hoa*)

CHƯƠNG 6

ĐỨC VÀ TÀI NĂNG

Khí, kiêng nhất là hung hăng.
Tâm, kiêng nhất là hẹp hòi.
Tài, kiêng nhất là bộc lộ.

- Lữ Khôn -

Có học vấn mà không có đạo đức thì là người ác; có đạo đức mà không có học vấn thì là người quê.

- La Tư Phúc -

Có tài năng thì có thể lấp bể vá trời, tạo nên sự nghiệp kinh thiên động địa như Nguyễn Huệ, Napoleon, Thành Cát Tư Hãn… Và ngược lại…

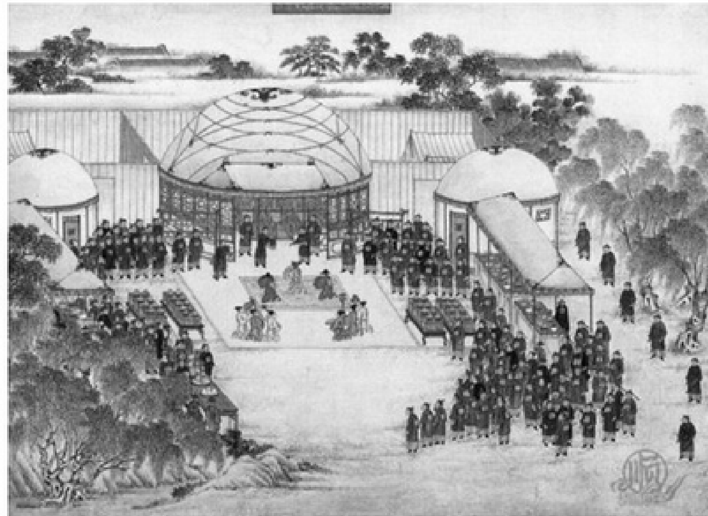
I. NHỮNG TẤM GƯƠNG SAI LẦM NÊN TRÁNH

Vì ham giàu nhanh, giàu to mà đại úy công an Vũ Xuân Trường, trùm xã hội đen Năm Cam,… phải lãnh án tử hình, Nguyễn Hải Dương (vụ án giết sáu người ở Bình Phước

7/2015) do lòng tự ái nhỏ nhen, quan niệm đạo đức suy đồi, phải bị loại ra khỏi đời sống xã hội khi còn quá trẻ.

Họ đền tội là phải, nhưng điều đáng nói ở đây là hậu quả bọn họ gây ra quá nhiều mất mát và đau thương cho xã hội.

Cũng như hành động hèn nhát của vua Lê Chiêu Thống để tiếng xấu ngàn đời khi cầu viện quân Thanh xâm lược nước ta.



Lê Chiêu Thống tới bản doanh quân Thanh (Wikipedia)

Chuyện Gặp phải số mệnh trên con đường lẩn trốn

Ngày xưa, một cặp vợ chồng nọ đã phải đi gặp Thần Chết.

Vị Thần Chết nói: "Hai người các ngươi chỉ có thể sống một người, các người hãy oẳn tù tì, người thua thì phải chết".

Hai lần oẳn tù tì trước đó cả hai vợ chồng đều ra giống nhau; đến lần thứ ba, người chồng lại thua…

Thần Chết thở dài nói: "Vốn dĩ chiếu theo lệ của ta, nếu như các ngươi ba lượt đều ra giống nhau, ta sẽ thả các ngươi ra, không muốn phải dùng đến lần thứ tư để phân thắng bại".

Nghe xong, người vợ ôm chầm lấy người chồng tấm tức mà rằng: "Đã nói là ba lần đều cùng nhau ra búa, tại sao lần thứ ba tôi ra cái kéo thì anh lại ra bao."

Thực tế, đây chính là nhân tâm, là sự ích kỷ và ngốc nghếch của bộ phận một nhóm người, tính toán với người khác cuối cùng thành ra tính toán với chính mình. Khi người ngu ngốc muốn thua, kỳ thực anh ta đã thắng rồi. Cho nên, nếu lúc nào cũng lương thiện… thì bạn đã là người thắng cuộc! Làm người hãy luôn giữ trong tâm sự phúc hậu, lương thiện vậy. (Sưu tầm)

Vua Lê Long Đĩnh

Sau khi Vua Lê Đại Hành mất, bốn hoàng tử tranh giành ngôi trong 8 tháng. Năm 1006, Lê Long Việt, anh cùng mẹ của Long Đĩnh giành được ngôi vua, lấy hiệu là Lê Trung Tông. Tuy nhiên, chỉ ba ngày sau đó, Long Đĩnh đã làm binh biến, giết chết anh để giành ngôi.

Long Đĩnh là người bạo ngược, tính hay chém giết, ác bằng Kiệt, Trụ ngày xưa. Khi đã giết anh rồi, lên làm vua thường cứ lấy sự giết người làm trò vui: có khi những tù phạm phải hình, thì bắt lấy rơm tẩm dầu quấn vào người rồi đốt sống; có khi bỏ người vào sọt rồi đem thả xuống sông. Làm những điều ác như thế thì lấy làm thích chí. Một hôm lấy mía để lên đầu nhà sư mà róc vỏ, rồi thỉnh thoảng giả tảng nhỡ tay bổ dao vào đầu sư chảy máu ra, trông thấy thế làm vui cười. Còn khi ra buổi chầu, có ai tấu sớ điều gì thì cho những thằng hề nói khôi hài hay là nhại tiếng làm trò.

Sách *Đại Việt sử lược* cũng viết: Phàm đánh trận, bắt được quân địch thì Long Đĩnh cho áp giải đến bờ sông. Lúc nước thủy triều rút xuống thì sai làm cái chuồng dưới nước, rồi đuổi tù binh vào trong chuồng. Khi nước thủy triều dâng lên, tù binh ngộp hơi thì hả miệng ra rồi uống nước mà chết... Vua còn bắt tù nhân treo lên cây cao rồi sai người ở dưới chặt cây. Có khi nhà vua đi chơi ở sông Chi Ninh, sông có nhiều thuồng luồng, bèn trói người ở một bên ghe, rồi cho ghe qua lại ở giữa dòng nước, khiến cho thuồng luồng sát hại đi... Không dừng ở đó, Vua Lê Long Đĩnh còn có một quy định bất thành văn là những con vật (nuôi để cúng tế) đem cung cấp cho nhà bếp, trước tiên phải sai người khiêng vào để tự tay nhà vua đâm chết, rồi sau mới giao cho người nấu. Hoặc đêm đến, Vua sai làm thịt mèo để cho các tướng vương xơi. Ăn xong vua đem đầu mèo bày ra, các tước vương đều mửa thốc mửa tháo...

(Trần Trọng Kim)

Qua các mẩu chuyện hèn hạ, tội lỗi, tàn ác… như trên đã trình bày, kết cục của họ rồi chẳng ra gì, bạn hãy lựa chọn cho mình có một lối sống có đạo đức.

Luật hấp dẫn và Luật nhân quả dạy ta rằng: "Trồng dưa được dưa, trồng đậu thì được đậu" là vì thế.

II. ĐỨC VÀ TÀI NĂNG PHẢI HỘI ĐỦ

Hồ Chủ tịch nói: *"Có tài mà không có đức là người vô dụng, có đức mà không có tài thì làm việc gì cũng khó"*.

Có tài mà không có đức thì sẽ vì lợi ích bản thân mà bán rẻ lương tâm, đạp lên người khác đạt tham vọng của mình.

Hạnh phúc không thể xây dựng bằng lòng tham lam không cùng tận, bằng sự sống điên loạn thác cuồng.

Lý Tiểu Long nói rằng: *"Căn bệnh lớn nhất của con người là tự mãn, luôn xem mình là số một, người nào mắc phải căn bệnh này sẽ mất đi ý chí cầu tiến. Ngoài ra, cũng có nhiều người không biết tự hài lòng với những thứ mình có, tham lam, ích kỷ. Hai căn bệnh này không thể nào che giấu được, sẽ có lúc bị người ta nhận ra vì nó chiếc mặt nạ xấu xa."*

Mặt khác của tài năng: *"Nhiệt tình cộng với ngu dốt thì thành phá hoại"*.

Ranh giới giá trị của nam nữ là "trai tài gái sắc". Con trai đâu cần đẹp trai, nhưng không thể thiếu tài năng và còn

con gái thì bạn đã biết rồi; không có người phụ nữ xấu, chỉ có phụ nữ không biết tự làm đẹp cho mình.

Có vợ đẹp thì tuyệt quá phải không các bạn nam thanh niên?

Còn sự lựa chọn khác: *cái nết đánh chết cái đẹp!*

Chuyện Chú Sa di cứu đàn kiến

Ngày xưa, có chú Sa di theo thầy học đạo. Một hôm, thầy nhập định và biết được túc nghiệp của chú Sa di chỉ còn sống trong khoảng bảy ngày nữa. Xuất định, vị thầy muốn chú được gặp cha mẹ liền bảo: "Con theo thầy tu học đã lâu, nay con có thể về thăm nhà, sau một tuần hãy trở lại".



Chú Sa di được thầy cho phép về thăm nhà, vui mừng đảnh lễ ra đi. Trên đường về gặp trời mưa lớn, nước chảy tràn lan. Bên vệ đường có một tổ kiến bị ngập nước, đàn kiến hoảng hốt bám lấy nhau và có nguy cơ bị cuốn trôi. Thấy vậy,

chú Sa di nghĩ: "Là đệ tử của Phật thì phải có tâm từ và tận lực cứu mạng tất cả chúng sanh". Rồi chú lấy đất đắp bờ bảo vệ tổ kiến và vớt đàn kiến lên một nơi khô ráo. Sau đó Sa di về nhà, bảy ngày trôi qua mà chẳng có việc gì xảy ra.

Sáng sớm ngày thứ tám, chú Sa di trở lại chùa. Vị thầy rất ngạc nhiên không biết vì nhân duyên nào mà chú Sa di này vượt qua được túc nghiệp. Rồi thầy nhập định quán sát, thấy việc Sa di cứu kiến nên được phước báo an lành, chuyển hóa nghiệp yểu mạng và tăng tuổi thọ.

Khi chú Sa di đến đảnh lễ và quỳ một bên, thầy hỏi:

- Con đã làm được một việc có công đức rất lớn mà có tự biết hay không?

- Thưa thầy, bảy ngày qua con ở nhà, không làm công đức gì cả.

Vị thầy bảo:

- Nhờ con cứu đàn kiến thoát chết nên thoát nghiệp yểu mạng, không những thế mà tuổi thọ còn được tăng thêm.

Chú Sa di nghe thầy nói xong lòng rất vui mừng và vững tin vào công đức, phúc báo cứu mạng chúng sinh. Từ đó, chú luôn tinh tấn tu tập, thương yêu và bảo vệ sự sống của mọi loài, về sau đắc quả A la hán. *(ThienPhatgiao)*

III. RÈN LUYỆN TÀI NĂNG, TU DƯỠNG ĐẠO ĐỨC

1. Rèn luyện tài năng

Quy luật 10.000 giờ của một tài năng

Giáo sư tâm lý học K. Anders Ericsson tiến hành tại Học viện âm nhạc Berlin Elite. Ericsson và đội ngũ các nhà nghiên cứu của ông qua khảo sát và thử nghiệm những người chuyên cần hoạt động một lĩnh vực hơn 10.000 giờ thì họ sẽ trở thành tài năng giỏi của lĩnh vực đó.

"Có vẻ như 10.000 giờ là thời gian tối thiểu để bộ não tiêu hóa hoàn toàn những thứ mà nó tiếp nhận để giúp chúng ta đạt tới trình độ cao nhất trong một lĩnh vực", Tiến sĩ Daniel Levitin nói.

Michael Jordan, cầu thủ bóng rổ số 1 thế giới

"Trong suốt sự nghiệp của mình, tôi đã ném hụt 9.000 lần. Tôi thua gần 300 trận. 26 lần tôi được mọi người tin tưởng giao cho cú ném quyết định nhưng lại hụt. Tôi thất bại hết lần này đến lần khác. Và vì thế mà tôi thành công."

Michael Jordan đã nói như thế.

Huyền thoại thiên tài võ thuật Lý Tiểu Long

Huyền thoại thiên tài võ thuật Lý Tiểu Long nói: *"Tôi không sợ người luyện tập 10.000 cú đá chỉ một lần mà chỉ sợ người thực hành 1 cú đá 10.000 lần"*.

Albert Einstein nói:

"30 phút nỗ lực mỗi ngày cho việc bạn đam mê, thì bạn sẽ trở thành tài giỏi trong lãnh vực đó sau một thời gian."

Tài năng bẩm sinh và may mắn là hai mặt quan trọng, nhưng rèn luyện bền bỉ mới tạo nên người xuất sắc nhất. Và bạn phải qua hai bước sau:

- Tập trung vào nội dung chính.
- Chia nhỏ mục tiêu và đạt được từng bước.

Nếu bạn có tài năng thiên bẩm thì khỏi bàn, nhưng trong điều kiện bình thường thì bạn phải rèn luyện, học tập cả một quá trình: mồ hôi và nước mắt phải không bạn?

"Có công mài sắt có ngày nên kim", ông bà ta đã dạy.

2. Tu dưỡng đạo đức

Nghĩa vụ và trách nhiệm

Học tập các đức tốt, giữ gìn tư tưởng trong sáng là bạn cần phải làm gì cho bản thân, gia đình, xã hội.

Lương tâm dẫn đường

Tiếng nói bên trong con người của bạn, hướng dẫn làm những điều tốt, tránh những hành động xấu xa.

Phân biệt thiện ác

Mục đích sống của bạn phù hợp hoạt động xã hội, cộng đồng, không đi ngược lại quyền lợi của người khác.

Chống lại hiện tượng đạo đức giả

- Miệng nam mô, bụng một bồ dao găm.

- Bề ngoài thơn thớt nói cười, bề trong nham hiểm giết người không dao.

Giá trị cho đi và cống hiến

Làm người bạn phải biết cho đi thật nhiều và thật tự nhiên bạn sẽ nhận lại thật nhiều. Đó là quy luật cho nhận.

CHƯƠNG 7

GIÁ TRỊ CỦA TẤM BẰNG ĐẠI HỌC

I. GIÁ TRỊ CỦA ĐẠI HỌC

Giá trị của tấm bằng đại học có nhiều quan điểm, ở đây chúng ta chỉ bàn 9 yếu tố cơ bản:

- Tri thức tổng thể.
- Khai phá tiềm năng, kỹ năng.
- Khai phá tri thức.
- Tự do học thuật.
- Nghề nghiệp để mưu sinh.
- Niềm tự hào.
- Bước tiếp theo đi lên sau đại học.
- Con đường khác để vào đại học.
- Thực trạng.

1. Tri thức tổng thể

Theo các chuyên gia giáo dục, khái niệm đại học từ châu Âu, với trường đại học chính quy mới ra đời là Đại học Bologna thành lập năm 1088 tại Ý. Dịch nghĩa của đại học tiếng Anh là "university", và tiếng La tinh là "univesitas", với nghĩa gốc là "tổng thể", nói lên nội dung cơ bản của đại học là "tri thức tổng thể" hay "chân lý phổ quát".

Ngay từ khi mới thành lập, đại học được hiểu với việc giáo dục tri thức tổng thể, không phải kỹ năng làm việc cụ thể và cũng là điểm khác nhau giữa đại học và cơ sở dạy nghề, mặc dù thời gian đào tạo bằng nhau.

2. Khai phá tiềm năng, kỹ năng

Mục tiêu thứ hai của đại học là khai phá tiềm năng con người. Tiềm năng con người là những khả năng, năng lực đặc biệt, nguồn năng lượng của con người còn tiềm ẩn,

Thường thì con người tự giới hạn mình bởi các rào cản cuộc sống: khó khăn, bất hạnh, nghèo túng, dốt nát…

Giai thoại danh nhân Lương Thế Vinh

Lương Thế Vinh (sinh năm 1441 hoặc 1442, mất năm 1496?), còn gọi là Trạng Lường, tên tự là Cảnh Nghị, tên hiệu là Thụy Hiên, là một nhà toán học, Phật học, nhà thơ Việt Nam thời Lê sơ. Chưa đầy hai mươi tuổi, tài học của Lương Thế Vinh đã nổi tiếng khắp vùng Sơn Nam. Ông đỗ trạng nguyên năm hai mươi ba tuổi dưới triều Lê Thánh

Tông (1463). Lương Thế Vinh đỗ trạng nguyên khoa Quý Mùi, và làm quan tại Viện Hàn lâm. Ông là một trong hai mươi tám nhà thơ của hội Tao Đàn do vua Lê Thánh Tông lập năm 1495.

Lương Thế Vinh thuở bé nghịch ngợm nổi tiếng. Ông hay tắm sông hồ thành thử bơi lội rất giỏi. Lê Thánh Tông biết rõ chuyện ấy, nên một hôm đi chơi thuyền có Lương Thế Vinh và các quan theo hầu, Vua liền giả vờ say rượu đẩy Vinh rơi tòm xuống sông, rồi cứ cho tiếp tục chèo thuyền đi.



Lương Thế Vinh (Bách khoa toàn thư)

Không ngờ Lương Thế Vinh rơi xuống, liền lặn một hơi đi thật xa, rồi đến một chỗ vắng lên bờ ngồi núp vào một bụi rậm chẳng ai trông thấy. Lê Thánh Tông chờ mãi không thấy Vinh trồi đầu lên, bấy giờ mới hoảng hồn, vội cho quân lính nhảy xuống tìm vớt, nhưng tìm mãi cũng chẳng thấy đâu. Vua hết sức ân hận vì lối chơi đùa quá quắt của mình, chỉ muốn khóc, thì tự nhiên thấy Vinh từ dưới nước ngóc đầu lên lắc đầu cười ngất. Khi lên thuyền rồi, Vinh vẫn còn cười. Thánh Tông ngạc nhiên hỏi mãi, cuối cùng Vinh mới tâu:

"Thần ở dưới nước lâu là vì gặp phải một việc kỳ lạ và thú vị. Thần gặp cụ Khuất Nguyên, cụ hỏi thần xuống làm gì?. Thần thưa dối là thần chán đời muốn chết. Nghe qua, cụ Khuất Nguyên tròn xoe mắt, mắng thần: "Mày là thằng điên! Tao gặp Sở Hoài Vương và Khoảng Tương Vương hôn quân vô đạo, mới dám bỏ nước bỏ dân trầm mình ở sông Mịch La. Chứ mày đã gặp được bậc thánh quân minh đế, sao còn định vớ vẩn cái gì?". Thế rồi cụ đá thần một cái, thần mới về đây!".

Lê Thánh Tông nghe xong biết là Lương Thế Vinh nịnh khéo mình, nhưng cũng rất hài lòng, thưởng cho Vinh rất nhiều vàng lụa. (Tổng hợp)

Bill Gates nói rằng: *"Con người chúng ta chỉ mới sử dụng chưa đến 5% khả năng, những người thành công là những người sử dụng trên 5% khả năng của mình"*.

Từ đó khoa học tìm cách khai phá 95% tiềm năng còn lại trong mỗi con người.

Nhiệm vụ của đại học tiến hành tư vấn, bồi dưỡng, phổ biến tri thức, phát hiện, hợp tác phát triển bằng phương pháp khoa học tiên tiến nhất với nhiều biện pháp hiệu quả nhằm tạo môi trường thuận lợi để con người phát huy sáng tạo, phát triển tài năng.

3. Khai phá tri thức

Đại học phải là trung tâm hoạt động nghiên cứu, khai phá, sản xuất tri thức và hội tụ tinh hoa của nhân loại..

Tri thức có vai trò to lớn, quyết định tạo nên tiến bộ văn minh nhân loại.

4. Tự do học thuật

Tự do học thuật, đó chính là giá trị cốt lõi của đại học

Học thuật mang tính chung nhất, khái quát nhất, tổng thể nhất

Học thuật là các hệ thống lý luận nhằm giải quyết những vấn đề tự nhiên và cuộc sống. Bản thân cuộc sống xung quanh bạn chính là học thuật là các mối lý thuyết của các quan hệ hàng ngày

Hay học thuật là hoạt động tri thức có được do học tập, nghiên cứu, quan sát về khoa học xã hội và khoa học tự nhiên. Học thuật cũng là hoạt động để học các nghệ thuật khác, các bộ môn khoa học lý thuyết và thực hành, cho ta lối tư duy cơ bản nhất về mọi mặt có nền tảng khoa học.

5. Nghề nghiệp để mưu sinh

Giáo dục đại học đào tạo kỹ năng giải quyết công việc thực tiễn, xử lý tình huống trong cuộc sống.

Giáo dục các kỹ năng như rèn luyện ý chí kiên cường, kỹ năng giao tiếp, mưu sinh, làm việc nhóm, giải quyết mâu thuẫn, quản trị, lãnh đạo, thuyết trình, soạn thảo văn bản, bán hàng, kỹ năng quản lý sự thay đổi.

Nhìn chung, đào tạo đại học tập trung vào kiến thức hàn lâm, lý thuyết, còn về tính ứng dụng, kỹ năng mềm chiếm tỉ trọng nhỏ trong đào tạo, vì vậy, khi sinh viên ra trường, hòa nhập vào thực tế cuộc sống là rất chậm và hiệu quả thấp.

6. Niềm tự hào

Giảng đường đại học là niềm mơ ước, là nơi thiêng liêng, nơi nhiều kỷ niệm đẹp nhất cuộc đời của một con người, nơi kết nối những thành viên tương lai của xã hội, cùng chuẩn bị mọi hành trang bước vào đời.

Câu chuyện Bill Clinton gặp Hillary Clinton tại giảng đường đại học (theo Zing.vn)

Bill Clinton gặp bà Hillary Clinton, vợ ông, tại Đại học Yale năm 1970. Vài ngày sau những lần gặp tại thư viện, họ có buổi hẹn đầu tiên. Sau khi tốt nghiệp trường luật năm 1973, chàng trai Bill đưa bạn gái Hillary đi du lịch nước ngoài. Cặp đôi dành thời gian đến Anh, nơi Bill cầu hôn Hillary trên bãi biển Ennerdale. Nhưng mọi chuyện không suôn sẻ khi bà Hillary từ chối. Hillary nói rằng bà

yêu ông Bill song cả hai cần có thêm thời gian rồi mới tính chuyện cưới.

Dù bị từ chối ngay lần đầu, cựu tổng thống Mỹ tiếp tục cầu hôn Hillary một lần nữa. Đó là khi họ trở về từ châu Âu, Hillary chuyển tới bang Arkansas để tìm việc. Không may mắn khi tìm việc làm, Hillary quyết định về thăm nhà. Trên đường tới sân bay, bà vô cùng ấn tượng và lưu luyến một căn nhà ở thành phố Fayetteville. Vài tuần sau, ông Bill liền đặt mua ngay căn nhà và mời bà Hillary chuyển tới đây. Cuối cùng, người phụ nữ sắt đá cũng xao xuyến và đồng ý nhận lời cầu hôn. Đám cưới diễn ra vào tháng 11/1975.



Bill Clinton và Hillary (Ảnh: ABC News)

7. Bước tiếp theo đi lên sau đại học

Tấm bằng đại học là điều kiện đầu tiên để bạn bước tiếp vào chặng trình độ trí thức cao hơn: thạc sĩ, tiến sĩ, các học hàm khác…

8. Con đường khác để vào đại học

Còn nếu bạn không có cơ hội quý báu vào đại học hôm nay, thì có thể một ngày nào đó bạn nên vào vai người sinh viên của một trường đại học chính quy, tại chức, hoặc đào tạo từ xa…

Học tập là hành động suốt đời phải không bạn?

9. Thực trạng

Việt Nam đã có hơn 400 trường Đại học và Cao đẳng

Từ sau năm 1998, lượng sinh viên ra trường tìm việc còn lớn hơn lượng học sinh tốt nghiệp cấp ba tìm việc làm.

- 225.500 cử nhân, thạc sĩ thất nghiệp.

- Thạc sĩ, cử nhân ồ ạt học trung cấp.

- 63% sinh viên thất nghiệp khi ra trường.

- Sinh viên ra trường cả hai, ba năm vẫn không tìm được việc làm, chứ đừng nói đến chuyện tìm được công việc đúng ngành nghề.

- “Ngày tốt nghiệp là ngày thất nghiệp”, đó là tâm trạng chán nản của rất nhiều tân cử nhân hiện nay khi bước vào đời sau mấy năm ngồi trên ghế nhà trường.

Lần đầu xin việc, nhiều sinh viên đã thực sự vỡ mộng khi tấm bằng đại học của mình không đáp ứng đủ yêu cầu của nhà tuyển dụng, và đành phải chấp nhận ở nhà chờ việc, hoặc làm việc lương thấp tại các khu công nghiệp, hay chọn lao động tay chân để trang trải cuộc sống. Do đó, chúng ta nghĩ việc tốt nghiệp đại học dường như không mang đến giá trị như mong đợi.

II. THỨ HẠNG HỌC TẬP VÀ THÀNH CÔNG

Theo *vnexpress.net*, Chủ nhật, 6/9/2015 thì 10 người giàu nhất thế giới hiện nay bao gồm những nhân vật sau:

Bill Gate, Larry Ellision: Bỏ đại học.

Carlos Slim Helu, Jim Walson: Tốt nghiệp đại học.

Warren Buffett, Charles Koch, David Kock: Tốt nghiệp thạc sĩ.

Amancio Ortega, Christy Walson, Liliane Bettencourt: Không học đại học.

Nhìn vào danh sách người giàu, chúng ta thấy, dù có học đại học hay không, bạn vẫn có thể làm giàu.

Tuy nhiên, người giàu thường có điểm giống nhau là đều xem trọng việc học hành, vì thế, con của họ không ai học thấp hơn bậc đại học, và bản thân họ là hình mẫu tự học suốt đời.

Hãy nhìn Warren Buffett mỗi ngày đọc hàng trăm thậm chí hàng ngàn trang tài liệu và luôn như thế.

Cho nên, các bạn *hãy tạm dừng việc đem Bill Gates ra để ngụy biện cho việc bỏ học của mình.* Bởi chính bản thân các bạn sau này nếu có điều kiện cũng không bao giờ cho phép con cái mình bỏ học.

Ngộ nhận: Bạn có các bằng cấp, giấy chứng nhận là có triển vọng tương lai.

Bằng cấp, giấy chứng nhận là văn bản thừa nhân một lĩnh vực bạn được học, được đào tạo liên quan đến khả năng làm việc lĩnh vực đó. Trong thực tế, kinh nghiệm và các kỹ năng công việc cần có thời gian lăn lộn trong thực tiễn cuộc sống. Nhà tuyển dụng cho các công ty đánh giá cao các kỹ năng và kinh nghiệm thực tiễn của ứng viên.

Khi làm việc, kiến thức chuyên môn là cần thiết, điều kiện cần và kinh nghiệm, kỹ năng là điều kiện đủ để bạn thành công.

III. NGỘ NHẬN VỀ ĐẠI HỌC

Theo các chuyên gia bốn tiêu chí đánh giá của các trường đại học gồm: nghiên cứu, giảng dạy, việc làm và triển vọng quốc tế. Theo đó, mỗi tiêu chí được đánh giá dựa trên sáu chỉ số: danh tiếng học thuật dựa trên một khảo sát toàn cầu (40%), danh tiếng đối với các chủ doanh nghiệp dựa trên khảo sát toàn cầu (10%), tỉ lệ giảng viên/sinh viên (20%), tỉ lệ sinh viên quốc tế (5%) và tỉ lệ cán bộ quốc tế (5%).

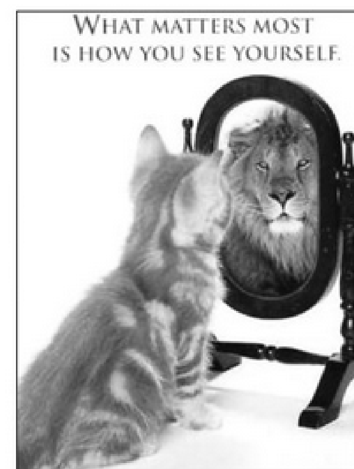
Tuy nhiên, có rất nhiều ngộ nhận về giá trị của tấm bằng đại học như:

- Giáo dục đại học không phải là chỉ quan tâm tấm bằng đại học, mà quan trọng nhất là giáo dục kỹ năng nhận thức: kỹ năng tư duy phê phán và kỹ năng xử lý tình huống, giải quyết vấn đề thực tiễn.

- Chỉ quan tâm chi phí đào tạo và số lượng mà mục tiêu về chất lượng lại xem nhẹ. Học để thi cử, cái gì không thi thì không học.

- Học cho người khác, sinh viên mang tâm trạng thụ động, do cha mẹ xem trọng hình thức, kết quả học tập của con là "số một", là danh dự gia đình, dòng tộc. Học là gánh nặng, xem việc học là nghĩa vụ, nhiệm vụ hơn là nhu cầu hiểu biết, chiếm lĩnh tri thức.

- Chỉ học trong sách vở, học không hành.



Viễn vông (Ảnh: CaodangVietMy)

- Chỉ xây dựng cho sinh viên có việc làm thuộc giới trung lưu và phát triển kinh tế xem nhẹ kỹ năng thích ứng thay đổi và phát triển của nền kinh tế, cũng như các hoạt động xã hội cao hơn, giáo dục người thân cơ bản, sống mẫu mực hơn, sức khỏe hơn và tỷ lệ phạm tội thấp hơn.

- Chỉ giáo dục về kiếm tiền, học để làm giàu, học để làm quan, xem nhẹ giao tiếp, đối xử mọi người.

- Học đại học rất oai và ngủ quên trong ảo tưởng oai hùng.

- Học đại học rất sướng, gia đình không giám sát, được tự do, học đại học rất nhàn hạ, đến lớp để điểm danh và tự do tìm một chỗ rồi ngủ say sưa.

- Sau khi học xong đại học sẽ thành tài. Ra trường, hết học. Điều này sai lầm!

Giáo dục đại học là dạy kiến thức cơ bản và phương pháp, kỹ năng tư duy. Các bạn cần phải tự học không ngừng. Còn sống là còn học, học hỏi suốt đời.

Bạn nào cho rằng mình học xong đại học là đã đủ, không cần học gì thêm thì theo thời gian sẽ lạc hậu, không theo kịp sự phát triển, sự thay đổi của xã hội.

Những cảnh báo sự thật sau khi tốt nghiệp

1. Không được làm đúng ngành nghề, không được đi nhiều nơi, không được tiếp xúc môi trường mong muốn.

2. Công ty và đồng nghiệp dửng dưng tấm bằng đỏ của bạn. Có bằng tốt nghiệp xuất sắc, nhưng thất nghiệp dài dài. Thực tế có tấm bằng giỏi nhưng đi giúp việc nhà, làm phụ hồ.

3. Có tấm bằng thì rất "oách" nhưng lương rất thấp hoặc làm việc không lương.

Nhiều trường hợp giấu bằng đi làm công nhân để có thu nhập cao hơn.

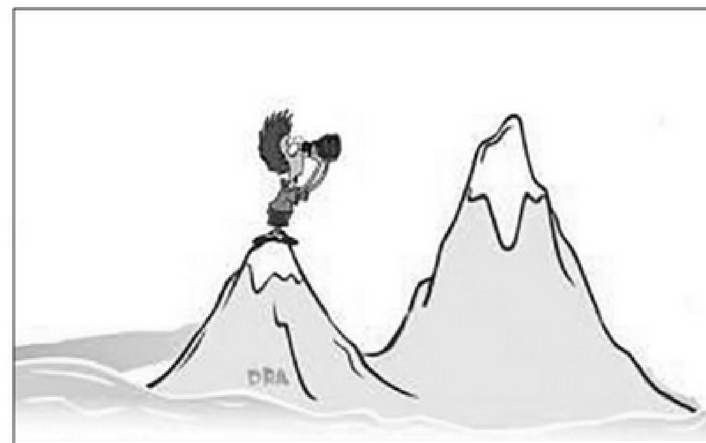
4. Không phải muốn vào làm việc các công ty hàng đầu là dễ dàng.

5. Môi trường làm việc phức tạp, trong khi thu nhập lại bấp bênh, làm không kịp thở, tương lai thì mù mịt.

6. "Hù" sếp: tôi sẽ qua công ty khác làm việc, để được sếp sợ mà giữ chân bạn. Ngày hôm sau, bạn nhận được quyết định nghỉ việc.

7. Có tài nhưng không được trọng dụng.

8. Khi đang học thì các cặp đôi yêu nhau thắm thiết, hứa hẹn đủ điều. Khi ra trường thì "cao bay, xa chạy": buồn rầu, mất sáng suốt một thời gian.



Đứng núi này trông núi nọ (Ảnh: Quách Đức Anh)

Những mẫu sinh viên ra trường sẽ thất nghiệp

- Dựa vào thân thế cha mẹ, không tự lập, thích công việc nhàn hạ.

- Làm ít hưởng nhiều, lương phải cao.

- Hay tiểu xảo, khôn vặt, ăn xổi ở thì.

- Lương thấp tôi không đi làm.

- Học đại học rồi, chẳng thà thất nghiệp chứ không làm việc nhỏ, không làm những việc của người dốt.

- Thích làm việc một mình, không muốn làm việc với đội nhóm.

- Chỉ làm việc ngày tám tiếng thôi. Nếu làm thêm giờ, làm tăng ca thì "không bao giờ".

- Chỉ làm việc cho một công ty phải luôn an toàn và ổn định. Sai lầm trong thời đại sự thay đổi với tốc độ chóng mặt.

- Năng thuyết bất năng hành, nói nhiều, làm ít và làm rất dở.

- Hay bảo thủ, thụ động, ngại thử thách, không có chí cầu tiến. Học đại học là đã đủ.

- Thường đổ lỗi cho người khác, khi mắc khuyết điểm thì quanh co, chạy tội.

- Hành động theo may rủi, tin vào số mệnh đã an bài.

CHƯƠNG 8

BẠN KHÔNG THAM GIA INTERNET, BẠN SẼ MẤT CƠ HỘI THÀNH CÔNG

Chào bạn, bạn là sinh viên, bạn có biết một trong những cơ hội tốt nhất mà cuộc sống hiện đại mang đến cho chúng ta chính là Internet. Hàng ngày chúng ta dành nhiều thời gian trên mạng hơn tất cả các hoạt động khác. Thế giới ảo đang dần trở nên thế giới thật. Nếu bạn sớm nhận ra điều này thì việc kiếm > 20 triệu VNĐ / tháng với Internet hoàn toàn không phải là điều quá xa vời. Với Internet, bạn đang ngồi trên một mỏ vàng thật sự, nơi tất cả đã được tự động hóa và sẵn sàng chỉ để chúng ta sử dụng. Hãy thử tưởng tượng, sau 3 - 6 tháng nữa, thu nhập trung bình của bạn dao động từ 1.000 - 3.000 USD mỗi tháng một cách thụ động, khi đó bạn sẽ đạt đến một cuộc sống như mình mong muốn.

Nếu bạn…

- Yêu thích cuộc sống TỰ DO, thích làm những gì bạn ĐAM MÊ chứ không phải làm việc chỉ vì TIỀN.

- Muốn đa dạng hóa NGUỒN THU NHẬP của bạn chỉ với 02 giờ mỗi ngày.

- Muốn làm chủ tương lai tài chính của bạn bất chấp cuộc khủng hoảng kinh tế hiện tại.

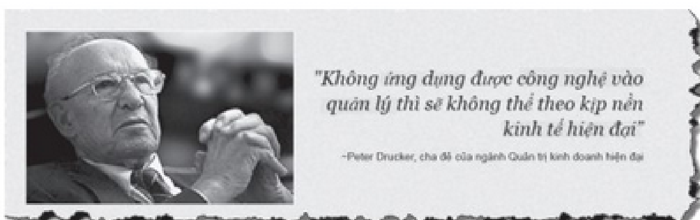
- Muốn được tự do làm việc.

- Bán sản phẩm trên Internet với chi phí gần bằng 0.

… thì hãy bắt đầu kinh doanh trên Internet đi.

Chúng ta hãy cùng nhau bắt đầu bước chân đầu tiên trên hành trình kinh doanh trên Internet đó là tìm hiểu: **Công thức bí mật của các triệu phú Internet Marketing** - một công thức đơn giản nhưng cực kỳ mạnh mẽ và được các bậc thầy Internet trên thế giới sử dụng.

Công thức bí mật giúp các triệu phú tạo ra thu nhập hàng triệu đô mỗi năm từ kinh doanh trên Internet. Đó chính là… EMAIL MARKETING.



Phải, bạn không nghe nhầm đâu, không phải Facebook, không phải Google Adword, SEO, cũng không phải là Youtube giúp các Triệu phú kiếm hàng triệu USD trên Internet mà đó chính là… EMAIL MARKETING. Bất ngờ quá phải không bạn?

Hãy thử tưởng tưởng, bạn có một danh sách 5.000 khách hàng với đầy đủ thông tin: họ tên, giới tính, số điện thoại, email, địa chỉ liên hệ,…

Bạn sẽ làm gì để chăm sóc họ hay thông báo với họ về một sản phẩm mới: gọi 5.000 cuộc điện thoại? Gửi 5.000 bức thư tay tới từng người?

- 2.000 đồng cho mỗi cuộc điện thoại 2 phút. Bạn sẽ mất 10 triệu đồng và 170 giờ,

- 2.000 đồng cho một tem thư bạn sẽ mất 10 triệu đồng và cả tuần lao động,

Chi phí cũng như thời gian để làm những việc đó rõ ràng là không khả thi.

May mắn thay, Internet cung cấp cho bạn một phương thức kỳ diệu, bạn chỉ mất vài giờ với chi phí vài trăm nghìn. Đó là email marketing. Bạn soạn một mẫu email, sử dụng một phần mềm email marketing để gửi đi và chờ đợi những phản hồi.

Qua đó, dễ dàng thấy được những ưu điểm vượt trội của email marketing: chi phí thấp, thời gian thực hiện nhanh

chóng, phản hồi ngay lập tức,… Email marketing bao gồm nhiều dạng:

- Quảng cáo tới các khách hàng giới thiệu thông tin sản phẩm dịch vụ, bản tin khuyến mãi, giảm giá.

- Gửi bản tin (newsletter) cập nhật thông tin dịch vụ, thị trường, tin tức tới các khách hàng đã đăng ký nhận tin.

- Chăm sóc các khách hàng hiện tại bằng cách gửi các hướng dẫn sử dụng (manual), thông tin hữu ích, ebook, video…

- Gửi thiệp điện tử (e-card) cho khách hàng hiện tại vào các dịp đặc biệt như sinh nhật để tăng cường mối quan hệ và tăng lượng khách hàng trung thành.

- Gửi email mời tham gia vào các sự kiện trực tuyến trên website.

…

Xây dựng mối quan hệ với danh sách khách hàng giúp bạn kiếm nhiều tiền hơn. Mối quan hệ với những người trong danh sách của bạn tốt chừng nào, thì khả năng họ đọc email của bạn gửi càng lớn chừng ấy.

Giả sử như Website hàng tháng của bạn trung bình 5.000 lượt truy cập. Nếu bạn chưa sử dụng email marketing thì mỗi tháng bạn bán được 5 đơn hàng và lợi nhuận là 500.000VNĐ.

Xem bảng mô tả sau:

Tháng 01	Tháng 02	Tháng 03	Tháng 04	Tháng 05	Tháng 06	Tổng lợi nhuận
500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	**3.000.000**

Và khi bạn sử dụng email marketing. Mỗi tháng ta thu được 500 email có nhu cầu và chưa mua ngay lúc đó. Chúng ta sẽ thực hiện chăm sóc họ. Và cứ 500 email thì ta có thêm 5 đơn hàng nữa.

Xem bảng mô tả sau:

Số lượng email	Tháng 01	Tháng 02	Tháng 03	Tháng 04	Tháng 05	Tháng 06	Tổng lợi nhuận
500	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	
1000		500.000	1.000.000				
1500				1.500.000			
2000					2.000.000		
2500						2.500.000	
	500.000	**1.000.000**	**1.500.000**	**2.000.000**	**2.500.000**	**3.000.000**	**10.500.000**

Bây giờ bạn thấy rõ ràng lợi nhuận khi sử dụng hệ thống email marketing. Cùng 6 tháng nhưng lợi nhuận khác xa nhau. Vì vậy, đừng bỏ qua email marketing nhé bạn.

OK. Đến đây là đã tạm đủ để bạn có thể hình dung ra được các triệu phú Internet Marketing kiếm tiền như thế nào. Bây giờ thì chúng ta cùng đi đến phần kế tiếp là: **Làm thế nào để tìm ra thị trường có nhu cầu cho sản phẩm/ dịch vụ của bạn.**

Bất kể là bạn kinh doanh truyền thống hay kinh doanh trực tuyến, điều đầu tiên bạn phải xác định được đó là thị trường ngách (niche market).

Thị trường ngách là một tập hợp con của thị trường mà ở đó tập trung vào một sản phẩm cụ thể nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường cụ thể cũng như giá cả, chất lượng sản phẩm và nhân khẩu học. Nó cũng được xem là một phân khúc thị trường nhỏ.

Ví dụ: thời trang là một thị trường. Vậy thị trường ngách của thời trang có thể là quần áo thể thao cho nam, đầm công sở nữ, váy cho bà bầu, thời trang cho người béo... Hoặc ví dụ khác như thể thao. Thị trường ngách của thể thao có thể là dụng cụ đánh gôn, dụng cụ tập gym, quần áo tennis, giày bóng đá...

Đa số doanh nghiệp cho rằng thị trường ngách sẽ làm giảm doanh thu và lợi nhuận nên họ rất lo ngại về nó. Nhưng thực tế cho thấy thị trường ngách có thể được xem là một yếu tố mang lại thành công cho việc kinh doanh.

Thị trường ngách cho phép chúng ta xác định đối tượng marketing mục tiêu mà doanh nghiệp nhắm tới. Khi biết đối tượng mục tiêu là ai, bạn sẽ biết được các nỗ lực marketing nên nhắm vào đâu và tiêu tốn ngân sách bao nhiêu là vừa đủ.

Nhận diện thị trường ngách trước khi tiến hành chương trình marketing trực tuyến thật sự quan trọng với 5 lý do sau đây:

- Tối đa hóa ngân sách marketing. Bạn sẽ biết chính xác nơi nào cần làm marketing, nên dùng trang web nào để tiếp cận thị trường. Đây là bước khởi đầu.

- Giúp trang web đạt được hiệu quả với các công cụ tìm kiếm, vì đối tượng mục tiêu sẽ đến với bạn dễ dàng hơn.

- Đưa trang web đến đối tượng mục tiêu. Phát triển trang web để hướng dẫn người đọc và giúp họ tìm ra giải pháp, sản phẩm phù hợp mà ta cung cấp để giải quyết vấn đề khách hàng gặp phải.

- Xây dựng vị thế dẫn đầu trên thị trường.

Nếu bạn đã thấy được tầm quan trọng của thị trường ngách thì mình đến bước đầu tiên để tìm kiếm thị trường ngách đó là: **Từ khóa - Keywords**. Nó chiếm một phần cực kỳ quan trọng mà theo mình đánh giá là hơn 70% quyết định liệu bạn có thành công và kiếm được tiền từ thị trường mà mình đã chọn hay không. Có thể nói nó là nhân tố quan trọng nhất quyết định sự thành công trong công việc kinh doanh online của bạn. Bằng việc nghiên cứu từ khóa, bạn sẽ biết thị trường có nhu cầu cho sản phẩm/dịch vụ bạn đang cung cấp không. Nếu thị trường không có nhu cầu cho sản phẩm của bạn, việc kinh doanh sẽ khó thành công.

Tất nhiên trừ khi bạn có thể tạo ra nhu cầu, nhưng điều này không dành cho những ai nhát gan cũng như những người mới bắt đầu.

Ví dụ, nếu bạn bán thức ăn, mọi người ai cũng cần phải ăn. Thế nhưng, có rất nhiều loại thức ăn ngon và không phải là nhu cầu thiết yếu cho lắm lại trở thành một "mong muốn".

Và thường thì thức ăn mà mọi người "muốn" sẽ bán chạy hơn thức ăn mà họ "cần".

"Nếu bạn tìm thấy một đám đông đang khát nước, bạn lập tức sẽ có khách hàng nếu như bạn bán nước. Và nếu bạn là người bán duy nhất, bạn sẽ không phải tạo ra một lá thư chào hàng. Mọi người sẽ mua hàng ngay khi biết bạn bán thứ họ muốn."

- Mark Joyner -

Điều này sẽ làm việc kinh doanh của bạn dễ dàng hơn!

Nếu như bạn mắc sai lầm ở bước đầu tiên này, bạn sẽ tiêu tốn rất nhiều thời gian và tiền bạc nhưng hiệu quả thì chẳng thấy đâu. Trong phần này, mình sẽ chỉ cho bạn cách làm thế nào để có thể chọn một keyword đúng, tiềm năng và hái ra tiền.

Để kiếm được tiền bỏ vào trong túi của bạn, keyword mà bạn đã chọn phải thỏa mãn bốn điều sau:

1. Có lượng tìm kiếm cao.

2. Có khả năng sinh lời.

3. Ổn định và có xu hướng tăng trưởng.

4. Có mức cạnh tranh thấp.

Để mình lấy một ví dụ, nếu bạn tìm thấy một keyword với lượng tìm kiếm cao, độ cạnh tranh thấp nhưng không có khả năng thương mại, thì bạn sẽ đưa nó lên top google rất đơn giản, có lưu lượng truy cập nhưng bạn sẽ không thể kiếm ra tiền từ nó.

Hay nếu bạn tìm thấy một keyword có khả năng thương mại cao, lượng search lớn nhưng độ cạnh tranh thì vô cùng khốc liệt, bạn phải đối đầu với hàng trăm đối thủ cứng cựa khác. Kết quả là bạn không thể nào đưa trang web của bạn lên top google, và không ai biết đến bạn để mua hàng cả.

Thỏa mãn bốn yếu tố trên, keyword của bạn sẽ trở thành keyword Vàng và giúp bạn kiếm thật nhiều tiền từ nó. Vậy thì làm thế nào để tìm thấy keyword vàng của bạn? Nào bắt đầu nhé.

1. Tìm kiếm keyword có lượng tìm kiếm lớn.

Bất kỳ khi nào trong đầu bạn xuất hiện một ý tưởng kinh doanh gì đó. Hãy kiểm tra nó với công cụ miễn phí của Google keyword tool tại địa chỉ: *http://adwords.google.com/KeywordPlanner.*



Sử dụng công cụ tuyệt vời này của google như thế nào đây?

- Bạn nhập từ khóa đã chọn cho thị trường ngách (niche) của mình.

- Chọn quốc gia và ngôn ngữ.

- Bật tính năng: "Chỉ hiển thị ý tưởng có liên quan chặt chẽ đến cụm từ tìm kiếm của tôi".

...

Sau khi thấy kết quả hiện ra, có thể bạn sẽ hỏi là như thế nào mới được coi là có lượng search cao. Câu trả lời là càng nhiều lượt tìm kiếm tại "Số lần tìm kiếm trung bình hàng tháng" thì càng tốt. Tuy nhiên, thường thì lượng search càng nhiều thì độ cạnh tranh cũng tăng theo. Cũng có một vài trường hợp ngoại lệ nếu bạn may mắn tìm được một thị trường màu mỡ chưa có ai khai phá.

Ý tưởng nhóm quảng cáo | Ý tưởng từ khóa | Tải xuống | Thêm tất cả (25)

Cụm từ tìm kiếm	Số lần tìm kiếm tr.bình hàng tháng	Cạnh tranh	Giá thầu được đề xuất	Tỷ lệ hiển thị quảng cáo	Thêm vào kế hoạch
giảm cân nhanh	6.600	Cao	6.144 đ	–	»

1 - 1 trong số 1 từ khóa

Từ khóa (theo mức độ liên quan)	Số lần tìm kiếm tr.bình hàng tháng	Cạnh tranh	Giá thầu được đề xuất	Tỷ lệ hiển thị quảng cáo	Thêm vào kế hoạch
giảm cân nhanh trong 1 tuần	2.400	Trung bình	3.477 đ	–	»
cách giảm cân nhanh chóng	880	Cao	5.387 đ	–	»
thực đơn giảm cân nhanh trong 1 tuần	880	Thấp	1.703 đ	–	»
giảm cân nhanh và hiệu quả	720	Cao	5.307 đ	–	»

Nhìn vào kết quả trên ta thấy cụm từ "giảm cân nhanh" có 6.600 lượt tìm kiếm hàng tháng ở Việt Nam. Nếu bạn nhìn xuống phía dưới, Google sẽ cho bạn biết những cụm từ khá liên quan như "giảm cân nhanh trong 1 tuần" với 2.400 lượt tìm kiếm, hoặc "cách giảm cân nhanh chóng" với 880 lượt tìm kiếm.

Từ kết quả này, mình có thể biết rằng thị trường ngách "giảm cân nhanh" vô cùng tiềm năng.

Mặc dù công cụ này không chính xác 100%, nhưng nó cũng cung cấp cho bạn những thông tin bổ ích về tiềm năng cho thị trường ngách của bạn. Bạn cũng có thể tìm được kết quả trong phạm vi toàn cầu. Những thông tin này là vô giá (và miễn phí nữa).

Và giờ thì bạn đang có câu hỏi là làm thế nào mà bạn biết được từ khóa đó có khả năng thương mại hay không.

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta cùng đi qua bước 2 của quá trình nghiên cứu Keyword.

2. Làm thế nào để xác định từ khóa có khả năng sinh lời?

Có hai dạng keyword là *keyword thông tin*, từ khóa mà người dùng search để tìm kiếm thông tin, và *keyword thương mại*, từ khóa mà người dùng tìm kiếm để mua sản phẩm.

Nhiệm vụ của một người internet marketer là phải tìm kiếm xem người mua sẽ dùng từ khóa nào để tìm kiếm sản phẩm và liên kết từ khóa đó với những gì mà bạn đang quảng bá.

Thực tế, bạn sẽ thấy một vài từ đi kèm với nội dung mà khách hàng tìm kiếm như:

- Giá rẻ.

- Giảm giá.

- Bán/ Mua.

- Đặt hàng.

- Miễn phí.

- Cửa hàng.

- Giao hàng miễn phí.

- Giá cả.

- Khuyến mãi.

…

Những từ này sẽ đi kèm với keyword mà khách hàng tìm kiếm như: áo thun giá rẻ, tủ lạnh giảm giá, hay bán tivi giá rẻ… Mình có thể lấy hàng trăm ví dụ như vậy.

Và thực tế bạn có nhận ra là mình thường xuyên sử dụng từ khóa như vậy để tìm kiếm mặt hàng mình muốn mua không. Nếu có thì xin chúc mừng, bạn đã biết từ khóa có khả năng thương mại là thế nào rồi chứ!

Nếu bạn bán những sản phẩm về thông tin, thì những từ đi kèm với keyword tiềm năng của bạn có thể là:

- Khóa học.

- Hướng dẫn.

- Sách.

- Bài học.

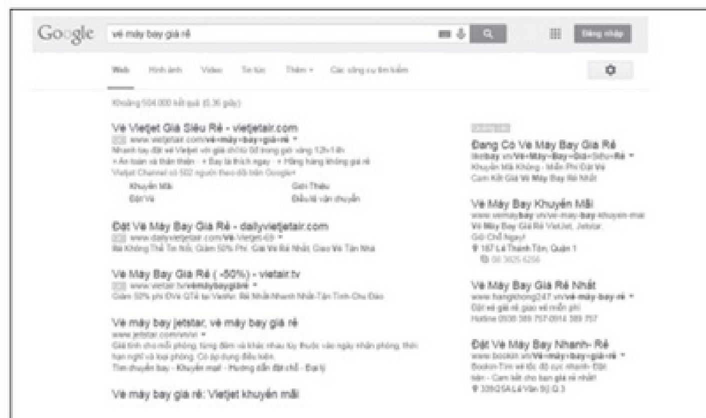
- Huấn luyện.

- Chương trình.

- …

Một mẹo nhỏ tặng thêm cho các bạn là: các bạn có thể xem thêm phần CPC (cost per click), giá click càng cao thì có nghĩa là nhiều người mua keyword này và do đó nó là một keyword có khả năng thương mại tốt. CPC càng cao thì keyword càng đáng giá

Hoặc bạn có thể search từ khóa này trực tiếp trên google xem có bao nhiêu Adwords hiện ra.



Càng nhiều Adword thì keyword đó càng đáng giá.

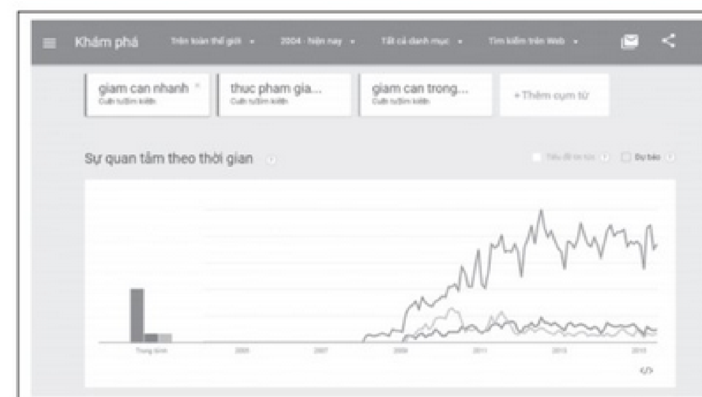
3. Keyword tiềm năng có bền vững và phát triển hay không?

Một điều cần lưu ý là bạn phải xét xem keyword tiềm năng mà bạn chọn có bền vững hay không, có nghĩa là lượng tìm kiếm có đều nhau và có xu hướng tăng dần qua từng tháng hay không.

Lấy một ví dụ, nếu bạn chọn keyword tiềm năng là: "quà tặng giá rẻ mùa noel" thì chắc chắn một điều là lượng truy cập của bạn chỉ có vào dịp noel mà thôi, không ai lại đi search keyword của bạn vào mùa hè hay mùa tựu trường cả, đúng không nào? Điều này có nghĩa là bạn chỉ có thể kiếm tiền vào mùa noel, chắc chắn bạn không muốn điều này, bạn muốn kiếm tiền suốt cả năm hơn, mình nói đúng ý bạn chứ.

Thôi dài dòng quá rồi, trở lại vấn đề nào. Để xác định xem keyword mà bạn chọn có bền vững và tăng trưởng hay không, Google cung cấp cho chúng ta một công cụ tuyệt vời là Google trends tại địa chỉ: *http://www.google.com.vn/trends/*.

Gõ keyword của bạn vào rồi nhấn search. Bạn sẽ thấy keyword của bạn tăng trưởng như thế nào dựa trên biểu đồ mà Google cung cấp.



Như bạn thấy ở trên hình, mình khảo sát 3 từ khóa là: *thực phẩm giảm cân, giảm cân nhanh* và *giảm cân trong một tuần*. Dựa trên biểu đồ, có thể đánh giá keyword "giảm cân nhanh" được nhiều người quan tâm và có xu hướng tăng trưởng, điều này chứng tỏ đây có thể là keyword bạn nên chọn nếu bạn muốn cung cấp sản phẩm giảm cân cho thị trường.

Một khi bạn đã tìm thấy từ khóa với lượng tìm kiếm trên Google tăng trưởng và bền vững, đồng thời lại có khả năng thương mại thì thật tuyệt vời, bạn đã hoàn thành 50% con đường tìm kiếm thị trường cho mình. Chúng ta cùng đi tới bước tiếp theo, phân tích đối thủ để xem thử bạn có khả năng đưa website của mình lên top 5 Google không?

4. Tìm kiếm keyword với độ cạnh tranh thấp. Phân tích số lượng đối thủ cạnh tranh thật sự

Khi đánh giá mức độ cạnh tranh, nhiều bạn thường đánh từ khóa vào Google xem thử có bao nhiêu kết quả hiện ra và nghĩ rằng đó chính là những đối thủ của mình.

Thực ra thì đó cũng là một nhân tố cho bạn thấy rằng lĩnh vực mà bạn chọn lớn thế nào, càng nhiều kết quả tìm kiếm thì thị trường càng tiềm năng.

Tuy nhiên, để đánh giá chính xác đối thủ, bạn cần tìm ra những site thật sự cạnh tranh với mình. Và mình sẽ chỉ cho bạn biết cách làm cho Google phải nói sự thật rằng liệu có bao nhiêu đối thủ thật sự mà bạn phải vượt qua khi quyết định chọn từ khóa đó.



Đầu tiên, bạn tiến hành search một keyword bình thường, ví dụ là "giam can nhanh" có 277.000 kết quả được hiển thị. Sau đó bạn thử search: allintitle "giam can nhanh" - Enter. Và xem điều kỳ diệu gì đã xảy ra:



Thật tuyệt vời, Google đã thông báo cho chúng ta biết rằng, thật sự chỉ có 119 kết quả là những đối thủ thật sự chúng ta cần quan tâm mà thôi, không phải là 277.000 kia.

Tìm được một keyword vàng để kiếm tiền trên Internet là một quá trình dài, mà việc tối quan trọng đầu tiên là bạn phải thuần thục việc đánh giá và nghiên cứu keyword.

Với những kiến thức trong phần này, cộng với các công cụ cung cấp cho bạn và một chút luyện tập, bạn sẽ tìm được những keyword vàng cho mình.

Thế cho nên hãy dừng đọc ở đây và bắt đầu thực hành đi nào. Bạn sẽ hiểu rõ hơn về những điều mình chia sẻ.

Chúng ta cùng nhau đi đến phần tiếp theo: **Thiết kế Sale Page - Nhân viên bán hàng 24 / 24 mà không bao giờ đòi tăng lương.**

Trong tình huống này thì câu trả lời đúng là để CHỐT SALE tốt thì khách hàng nên được tiếp bởi MỘT NGƯỜI BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP. Kinh Doanh đời thực thì ai cũng biết điều đó là đúng và áp dụng một cách triệt để, thế còn trong môi trường kinh doanh online thì bạn có làm đúng như vậy không?

Đối với hình thức kinh doanh offline, khi khách hàng ghé thăm một cửa hàng hoặc công ty sẽ được "nhân viên kinh doanh" hoặc "nhân viên bán hàng" ra tiếp đón và cung cấp cho họ đầy đủ những thông tin về sản phẩm và dịch vụ cũng như tất cả những lợi ích mà nó sẽ mang lại cho khách hàng. Giải đáp tất cả những thắc mắc của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ, như vậy mới có thể CHỐT SALE được.

Còn đối với kinh doanh online thì Website chính là một cửa hàng ảo, mặt bằng ảo. Vậy "nhân viên kinh doanh ảo", "nhân viên bán hàng ảo" của chúng ta là gì? Đó chính là Sale Page.

Sale Page chính là người bán hàng chuyên nghiệp trong kinh doanh online. Nó là một trang chỉ bán một sản phẩm hoặc dịch vụ duy nhất. Giống như khi được gặp người bán hàng thì khách hàng được cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm, cung cấp đầy đủ các thông tin liên quan đến sản phẩm mà khách hàng quan tâm... Trang Sale Page cũng tương tự như vậy nó sẽ thực hiện tất cả các việc mà một người bán hàng chuyên nghiệp thường làm và nó thường có nội dung mang tính thuyết phục cao.

Làm thế nào để viết một Sale Page tốt? - Tiết lộ 10 bước viết quảng cáo thành công theo phương pháp của Adam Khoo.

Xin giới thiệu với bạn 10 bước mà tất cả những người bán hàng và tiếp thị chuyên nghiệp đều sử dụng để biến khách hàng tiềm năng thành người mua. Các bước này không giới hạn trong việc viết lời chào hàng trên trang web mà còn có thể áp dụng cho tất cả các dạng tiếp thị như quảng cáo trên báo, tờ rơi và gửi thư trực tiếp.

Bước 1: Tiêu đề - Bạn chỉ có 5 giây để thu hút sự chú ý của người đọc.

Bước 2: Đồng cảm với vấn đề mà khách hàng đang gặp phải, thổi phồng vấn đề và áp dụng nghệ thuật kể chuyện.

Bước 3: Cung cấp giải pháp.

Bước 4: Bán lợi ích và ước mơ.

Bước 5: Tạo dựng uy tín.

Bước 6: Đưa ra lời chào mời khó cưỡng lại với những món quà tặng.

Bước 7: Để ra mức giá và giải thích tính hợp lý của nó.

Bước 8: Bảo hành mạnh tay để giảm rủi ro cho khách hàng.

Bước 9: Mời đặt hàng.

Bước 10: Tái bút.

Hãy luyện tập để viết nên những bài bán hàng xuất sắc. Nếu bạn không có nhiều thời gian hay không biết viết thế nào để bán được hàng, thì một gợi ý nhỏ là bạn nên tìm một người copy writing và hợp tác với họ (trả tiền một lần hay hưởng % doanh số mà bài bán hàng mang lại).

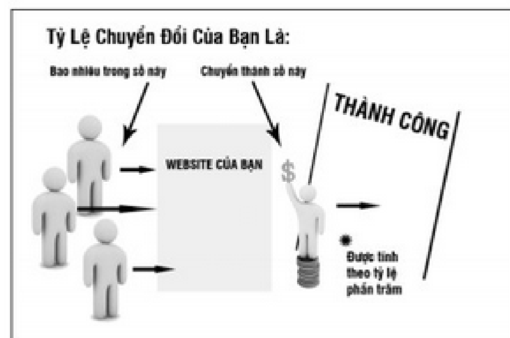
Hy vọng với những chia sẻ trên đã giúp bạn phần nào hình dung ra bức tranh kiếm tiền trên Internet là thế nào. Chúng ta cùng nhau đến phần kế tiếp. Đó là: Bí quyết tăng doanh thu và lợi nhuận gấp 2, gấp 3… hoặc thậm chí nhiều hơn trong thời gian ngắn có thể bạn không biết.

Khi nói đến tăng doanh thu, đa phần đều nghĩ ngay đến việc tăng lượng khách hàng. Điều này đúng, nhưng câu hỏi đặt ra tiếp theo là: làm thế nào để tăng lượng khách hàng. Câu trả lời là tăng lượng khách hàng tiềm năng. Điều này đồng nghĩa với việc, khối lượng công việc chúng ta tăng lên, nguồn lực bỏ ra nhiều hơn…

Trong khi chỉ cần thay đổi một chỉ số nhỏ xíu là lượng khách hàng của chúng ta tăng lên nhanh chóng đó là: cải thiện chỉ số Conversion Rate (CR).

Conversion Rate (CR): là tỷ lệ giữa mục tiêu đặt ra trên tổng lượng truy cập của website đó.

CPC (Cost Per Click): nghĩa là số tiền phải trả cho mỗi click tới website.



Mình thử ví dụ phân tích một website TMĐT dạng B2C. Có các chỉ số của tháng 11/2016 như sau:

- Lượt truy cập (visits) = 3.000 (visits/ngày) (trong đó có 2.000 visits có được do chạy CPC).

- Giá mỗi CPC mua = 1.000 (đ/CPC).

→ Tổng chi phí cho CPC = 2.000 * 1.000 = 2.000.000 (đ/ngày).

- Đơn hàng (orders) = 30 (đơn/ngày).

→ Conversion Rate (CR) = orders/visits * 100% = 30/3.000 * 100% = 1%.

- Giá trị trung bình/đơn hàng = 1.100.000 (đ/đơn).

- % lợi nhuận của mặt hàng kinh doanh = 18%.

→ Tổng doanh thu = 30 * 1.100.000 = 33.000.000 (đ).

→ Lợi nhuận = 33.000.000 * 18% - 2.000.000 = 3.940.000 (đ).

OK, vậy đã rõ về doanh thu và lợi nhuận. Và vấn để mà chủ website đó muốn là làm thế nào để tháng 12 này, lợi nhuận phải tăng ít nhất là gấp rưỡi. Và ta có bản dự toán như sau:

Để tăng gấp rưỡi lợi nhuận, phòng marketing và kinh doanh để xuất cần tăng thêm ngân sách marketing từ 2.000.000 (đ/ngày) lên 4.000.000 (đ/ngày).

Như vậy các chỉ số lúc này sẽ là:

- Lượt truy cập tăng lên = 5.000 (visits/ngày) (mua thêm 2.000 CPC).

- CR giữ nguyên = 1%.

→ Số đơn hàng trong ngày = 1% * 5.000 = 50 (đơn/ngày).

→ Tổng doanh thu = 50 * 1.100.000 = 55.000.000 (đ).

→ Lợi nhuận = 55.000.000 * 18% - 4.000.000 = 5.900.000 (đ).

Done! Vậy là đạt mục đích ít nhất gấp rưỡi doanh thu và lợi nhuận. Nhưng… hãy:

… ĐUỔI NGAY THẰNG KINH DOANH KIA ĐI!!!

Vì nếu xét trên hiệu quả kinh doanh thì:

- Với kinh phí 2 triệu, hiệu quả = 3.940.000/2.000.000 = 1.97.

- Với kinh phí 4 triệu, hiệu quả = 5.900.000/4.000.000 = 1.47.

Như vậy hiệu quả kinh doanh trong bản kế hoạch so với trước đó bị thấp đi đáng kể (kể cả gạt 1.000 visits tự nhiên kia đi thì hiệu quả kinh doanh là bằng nhau, như vậy cần người làm marketing để tính toán làm gì).

Nếu phòng kinh doanh và marketing kia thực sự giỏi, thì cách làm phải là giữ nguyên chi phí marketing là 2 triệu đồng, và làm mọi cách để tăng chỉ số CR lên.

Giả sử làm mọi cách để tăng được CR = 2%, còn chi phí marketing vẫn giữ như cũ.

→ Số đơn hàng trong ngày sẽ là = 2% * 3.000 = 60 (đơn/ngày).

→ Tổng doanh thu = 60 * 1.100.000 = 66.000.000 (đ).

→ Lợi nhuận = 66.000.000 * 18% - 2.000.000 = 9.880.000 (đ).

Vậy là doanh thu thì đã tăng gấp đôi còn lợi nhuận thì tăng 2,5 lần.

→ Hiệu quả = 9.880.000/2.000.000 = 4.94 (cao gấp ba so với việc tăng kinh phí marketing để đạt được lợi nhuận mục tiêu).

Qua đó ta thấy, với kinh phí cho marketing giữ nguyên, chỉ cần cố gắng để làm tăng chỉ số CR lên là có thể tăng doanh thu và lợi nhuận một cách đáng kể. CR là chỉ số đặc biệt quan trọng trong TMĐT, nó không chỉ làm tăng doanh thu mà còn tạo nên giá trị và trải nghiệm mua sắm online của khách hàng.

Đếm cua trong lỗ: Nếu CR lên 3% thì:

- Số đơn hàng = 3% * 3.000 = 90 đơn.

- Doanh thu = 90 * 1.100.000 = 99.000.000đ.

- Lợi nhuận = 99.000.000 * 18% - 2.000.000 = 15.820.000 đ.

WOW, Amazing.

Sau khi hiểu Conversion Rate (CR) quan trọng thế nào với một website bán hàng thì bạn nên biết rõ hơn về cách tăng CR. Nếu bạn là người thực sự hiểu người dùng, hiểu sản phẩm của bạn và hiểu website của bạn hoạt động thế nào thì bạn có thể tự điều chỉnh được chỉ số này.

Nào, giờ đây chúng ta đi đến phần quan trọng: **Bí quyết thu hút lưu lượng truy cập.**

Sai lầm lớn nhất của hầu hết người mới khi bắt đầu khởi động trang web đầu tiên là tin rằng miễn họ có một trang web, mọi người sẽ tự động tìm đến.

Ngay cả khi bạn nghĩ rằng sản phẩm của bạn và trang web của bạn là tuyệt vời tất cả mọi thứ, xin lỗi nhưng không có ai thực sự quan tâm. Họ thậm chí không biết nó tồn tại! Xây dựng một trang web giống như xây dựng một biển quảng cáo ở giữa sa mạc. Internet là rất rộng, có hàng tỷ tỷ các trang web, và bạn chỉ là một trong rất nhiều các trang web đó mà thôi!

Bạn phải tìm cách để thu hút lưu lượng truy cập đến trang web của bạn.

Hãy thử tưởng tượng xem, nếu bạn có một cửa hàng bán lẻ tại khu trung tâm mua sắm, hàng ngày không có ai ghé thăm hoặc số lượng khách hàng ghé thăm chỉ lèo tèo hai, ba người thì công việc kinh doanh của bạn sẽ như thế nào. Cũng vậy, nếu website của bạn không có traffic, đồng nghĩa với việc bạn không có khách hàng ghé thăm.

Luôn nhớ: **Traffic = Money - No traffic = No Money.**



Trong phần này bạn sẽ được tìm hiểu về các phương pháp thu hút lưu lượng truy cập phổ biến được nhiều người sử dụng và chứng minh rằng nó hiệu quả, bao gồm:

1. Search Engine Optimisation - SEO.
2. PPC Marketing - Google Adword; FB ads.

3. Youtube Marketing.
4. Facebook Marketing.
5. Affiliate Marketing.

Nào chúng ta cùng tìm hiểu về những công cụ mạnh mẽ này!

1. Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO)

Khi muốn tìm kiếm thông tin, bạn thường bắt đầu bằng những công cụ tìm kiếm như Google, Yahoo, đúng không? Phần lớn khách hàng tìm đến bạn cũng thông qua những kênh chủ yếu này. Trong thực tế, hơn 50% khách hàng tiềm năng đến với bạn bằng cách này.

Vấn đề ở chỗ, người lướt web thường chỉ để mắt tới 10 - 20 trang web đầu tiên trên trang kết quả tìm kiếm. Trong hàng ngàn, hàng chục ngàn, hàng trăm ngàn trang web hiển thị cùng một lúc, cơ hội trang web của bạn có mặt trong danh sách 20 trang web đầu tiên là bao nhiêu?

Nếu bạn chỉ đưa trang web của mình lên và chẳng làm gì, cơ hội của bạn mong manh như trúng số độc đắc, đặc biệt là đối với các từ khóa thông dụng nhiều người tìm kiếm.

Với hàng trăm ngàn thậm chí hàng triệu đối thủ cạnh tranh, bạn có khả năng lọt vào danh sách 20 trang web xuất hiện đầu tiên không? May thay, câu trả lời là có nếu biết áp dụng chiến thuật đúng đắn.

Đầu tiên bạn cần hiểu rõ những công cụ tìm kiếm xếp hạng các trang web như thế nào. Việc xếp ai ngồi "chiếu trên

chiếu dưới" trong Internet hoàn toàn không dựa vào thứ tự xếp hạng trước sau hay bảng chữ cái. Thay vào đó, các công cụ tìm kiếm sẽ sục xuống tận đáy đại dương Internet, rồi dựa vào các công thức toán học phức tạp để đo lường mức độ phù hợp và phổ biến của các trang web.

Công thức tổng quát của SEO là: SEO = keywords + content + links + source web.

Keywords: Đây là từ hay cụm từ mà khách hàng search khi cần tìm kiếm thông tin trên Google. Keyword có hai dạng là *keyword ngắn* và *keyword dài*.

Từ khóa ngắn: mang ý nghĩa chung chung, khi search trên Google, từ khóa dạng này có hai hành vi phổ biến nhất của người dùng.

1. Người ta mới biết đến thông tin đó (Ví dụ như bạn chưa biết về iphone, bạn sẽ lên mạng gõ "iphone"). Loại này thường là những người search chưa xác định rõ thật sự họ đang muốn tìm hiểu về vấn đề gì, tỷ lệ chuyển đổi từ khóa dạng này thì không cao.

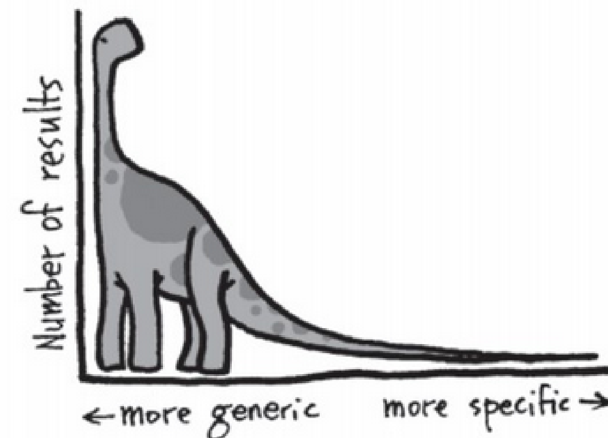
2. Từ khóa này sẽ được hiển thị trong những kết quả search rộng của người dùng, như "iphone 5s", "iphone là gì", "mua iphone 5s ở đâu".

Từ khóa dài: mang tính chi tiết về một sản phẩm, dịch vụ hay một vấn đề nào đó. Những từ khóa dài sẽ tiếp cận chính xác với mục tiêu hơn, giảm thiểu độ cạnh tranh so với các từ khóa ngắn, chung chung. Các từ khóa dài thường tập trung vào đúng nhu cầu của người tìm kiếm - nhóm

khách hàng tiềm năng thực sự. Do vậy, từ khóa dài có thể mang lại một lượng người truy cập chất lượng và tỉ lệ chuyển đổi khách hàng thành đơn hàng sẽ tăng dần theo độ dài của từ khóa.

Giả sử như: mình đang có nhu cầu sửa máy lạnh, mình ở quận Bình Thạnh Thành phố Hồ Chí Minh thì mình search: "sửa chữa máy lạnh Bình Thạnh Thành phố Hồ Chí Minh" hoặc "sửa chữa máy lạnh quận Bình Thạnh Thành phố Hồ Chí Minh"... chứ chả bao giờ search "sửa chữa máy lạnh" cả.

Từ khóa là một trong những yếu tố quan trọng nhất để Google đánh giá trang web của bạn phù hợp như thế nào với nhu cầu của người dùng. Bây giờ thì bạn hãy ngồi trước máy tính và tưởng tượng xem, nếu bạn là khách hàng thì bạn sẽ search thế nào để tìm kiếm thông tin về sản phẩm dịch vụ mình đang cung cấp.



Ba lý do nên chọn từ khóa dài trong SEO

- Cạnh tranh thấp nên SEO rất dễ.

- Tỷ lệ chuyển đổi cao.

- Khi các từ khóa dài lên top thì các từ khóa ngắn cũng lên theo.

Một số trường hợp không nên làm SEO

SEO là một kênh Internet marketing quan trọng do chi phí thấp hơn đáng kể các kênh khác, tuy nhiên trong một số trường hợp thì dùng sử dụng SEO lại là một sai lầm lớn. Bạn không nên làm SEO nếu rơi vào một trong những trường hợp sau:

1. Thị trường chưa có khái niệm gì về sản phẩm của bạn.

Một khách hàng đòi SEO cho sản phẩm "Du học tại chỗ", bạn có khái niệm gì về sản phẩm này chưa? Mình chắc là hầu như chả ai biết gì về sản phẩm này. Nếu không biết thì làm sao khách hàng tìm kiếm? Nếu cố gắng làm SEO thì chỉ phí tiền, vì SEO lên top nhưng có ai tìm đâu.

2. Khả năng cung cấp bị hạn chế.

Bạn mình mở trung tâm hướng dẫn Yoga, vì địa điểm hơi nhỏ nên giỏi lắm thì nhận được 20 - 30 khách hàng. Điều gì xảy ra khi phòng tập đã đầy khách? Lúc đó Website xuất hiện trên Google chỉ để cho đẹp, khách hàng có gọi đến thì đâu còn sức mà phục vụ nữa.

3. Thời gian bán hàng quá ngắn.

Một số sản phẩm dịch vụ có đặc thù là chỉ bán trong một thời gian rất ngắn như bánh trung thu, Noel, Tết Âm lịch… Trong những trường hợp như vậy thì làm SEO là vô nghĩa

Mình tạm dừng phần SEO này tại đây. Nếu bạn có nhu cầu tìm hiểu thêm về SEO thì hãy đến các trung tâm đào tạo có uy tín khác nhé.

2. PPC Marketing - Google Adword; FB ads

Nhiều người hỏi tại sao họ phải bỏ tiền trong khi có thể làm điều đó miễn phí. Câu trả lời là quảng cáo loại này giúp bạn thu hút khách hàng ngay lập tức và chất lượng của nhóm khách hàng này thường tốt hơn rất nhiều, giúp gia tăng cơ hội mang lại doanh thu.

Là một chủ doanh nghiệp bạn phải xem quảng cáo là một kênh đầu tư chứ không phải chi phí. Ví dụ, nếu bạn trả 200.000 VNĐ mà thu hút được 100 người vào trang web, kết quả có 10 người mua hàng và bạn kiếm được 1.000.000 VNĐ. Vậy bạn sẽ đầu tư bao nhiêu? Hẳn phải là càng nhiều càng tốt chứ sao? Chỉ cần bạn biết rõ nên quảng cáo như thế nào và ở đâu để có được tỉ lệ lợi nhuận cao nhất!

PPC Marketing quảng cáo dạng trả tiền cho mỗi lượt truy cập có thể thu hút khách hàng tiềm năng vào trang web của bạn. Chừng nào "lợi nhuận/đầu tư" vào quảng cáo là con số lớn hơn 1, bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn. Tuy vậy, nếu "lợi nhuận/đầu tư" nhỏ hơn 1, bạn sẽ bị lỗ.

Google Adword

Để quảng cáo trên Google bạn có thể đăng ký tại http://www.google.com/ads/, trả bằng thẻ tín dụng và trang web của bạn được đăng lên sau khi Google xét duyệt xong mẫu quảng cáo của bạn.

Facebook ads

Quảng cáo trên Facebook là một kênh quảng cáo sản phẩm hiệu quả nhất trong các kênh quảng cáo trực tuyến hiện nay. Bởi vì Facebook có tới hơn một tỷ thành viên và các thành viên này dành phần lớn thời gian của mình cho Facebook, trung bình mỗi thành viên dành ra 90 phút mỗi ngày cho Facebook. Ngoài ra các thông số nhân khẩu học như tuổi, giới tính, sở thích, quốc gia… của các thành viên đều được Facebook lưu trữ trong thư viện của mình, kho dữ liệu này sẽ được Facebook sử dụng để phục vụ các nhà quảng cáo, doanh nghiệp... Vì vậy, Facebook là một kênh quảng bá nhắm trúng đối tượng mục tiêu chính xác nhất và hiệu quả nhất.

Đến thời điểm hiện tại thì tần suất xuất hiện quảng cáo trên bảng tin của người dùng ngày càng nhiều do có nhiều nhà quảng cáo sử dụng Facebook là kênh quảng bá sản phẩm và thương hiệu, điều này vô tình đẩy giá thành quảng cáo trên Facebook lên cao, khiến cho rất nhiều nhà quảng cáo đau đầu vì chi phí thu từ doanh số bán hàng không đủ bù cho chi phí quảng cáo. Đây là một vấn đề hóc

búa với các nhà quảng cáo chưa có kinh nghiệm quảng cáo trên Facebook.

3. Video Marketing - Youtube Marketing

Video marketing là một phương tiện tương đối mới trên Internet, cùng với sự gia tăng kỳ diệu của Youtube, video marketing nhanh chóng trở thành phổ biến trên Internet.

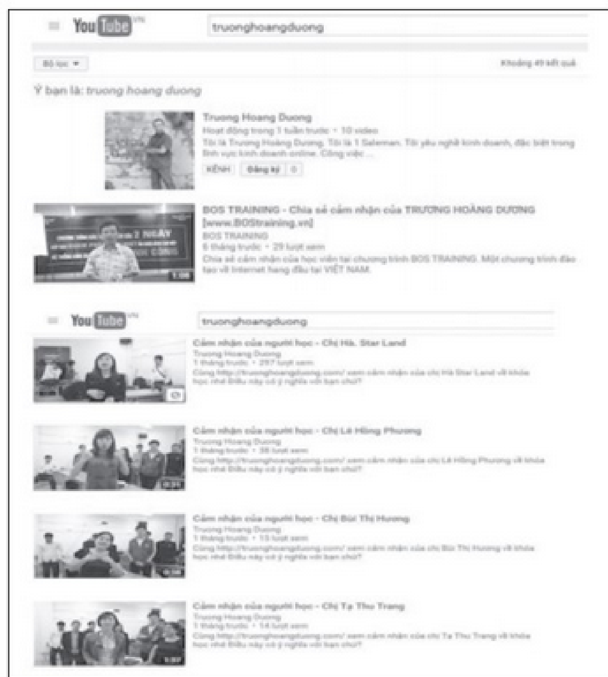
Làm thế nào để sử dụng video marketing?

1. Bạn quay một đoạn video ngắn (10 phút hoặc ít hơn) về một chủ đề mà thị trường của bạn đang quan tâm.

2. Tải video của bạn đến các trang web chia sẻ video như Youtube.

3. Khi bạn upload video lên youtube, bạn có thể nhập một mô tả về video và thêm bất cứ điều gì bạn thích. Bạn có thể thêm một liên kết đến trang web. Vì vậy, nếu ai đó xem video của bạn và sau đó quyết định muốn tìm hiểu thêm về những gì bạn cung cấp, thì họ có thể click vào liên kết trang web của bạn.

Đó là cách video marketing hoạt động. Đó là cách bạn hướng lưu lượng truy cập đến trang web của bạn bằng cách sử dụng video marketing. Bạn có thể sản xuất 10, 20 hoặc nhiều video và tải lên các trang web chia sẻ video trên Internet.



Nếu bạn ngần ngại xuất hiện trên video, bạn có thể thuyết phục người khác để đảm nhận vai trò diễn viên thay thế. Một lựa chọn khác là để làm một video chụp màn hình, nơi bạn ghi lại hành động của bạn trên màn hình máy tính. Hoặc bạn có một bài thuyết trình PowerPoint trên màn hình. Có rất nhiều cách bạn có thể sử dụng video marketing.

4. Facebook marketing

Facebook Marketing là cách thức marketing sử dụng những công cụ mạng xã hội Facebook. Nếu một thông điệp bạn tuyển tải tới một người nào đó, họ cảm thấy thông điệp đó hay, thú vị… họ sẽ hành động theo thói quen là chia sẻ bằng cách click vào link hoặc share thậm chí comment (phản hồi) lại với thông điệp đó. Điều này vô tình sẽ làm cho những người là bạn của họ cũng thấy được thông điệp này và tiếp tục lặp lại hành vi theo thói quen thường tình.

Facebook hiện nay là một trong những mạng xã hội lớn nhất thế giới, điểm mạnh của Mạng Xã hội Facebook đó chính là sự lan truyền, một đồn mười, mười đồn trăm, trăm đồn nghìn… đến một lúc nào đó sản phẩm / dịch vụ của bạn sẽ lan rộng ra và được nhiều người biết đến.

Facebook mang tính lan truyền nhanh, vì thế việc tạo dựng thương hiệu online và quảng bá sản phẩm hiệu quả hơn rất nhiều.

Facebook là kênh rất tốt để bán hàng hoặc quảng bá sản phẩm. Trên Facebook rất nhiều khách hàng tiềm năng và đa phần đều là khách hàng THỤ ĐỘNG. Nghĩa là họ chưa có nhu cầu thực sự, nhu cầu của họ chưa đủ tới mức phải lên Google tìm kiếm sản phẩm.

Nhưng "nhu cầu ẩn chứa" trong họ luôn luôn có. Chỉ cần thông điệp quảng cáo của bạn truyền đạt đúng đối tượng hoặc khi nhìn thấy những sản phẩm, độc, lạ, những sự kiện,

chương trình giảm giá, khuyến mãi… sẽ kích thích họ móc hầu bao và trở thành khách hàng chính thức.

Tuy nhiên không phải sản phẩm nào cũng có thể "bán" được trên Facebook. Đặc thù từng sản phẩm khác nhau, sẽ có cách quảng bá khác nhau, và sẽ có những công cụ online khác sẽ hiệu quả hơn. Những lĩnh vực sau đây có thể sẽ thích hợp hơn khi quảng bá trên Facebook:

- Thời trang.
- Mỹ phẩm.
- Làm đẹp.
- Sản phẩm khuyến mãi.
- Sản phẩm độc, lạ.
- Sản phẩm theo xu hướng.
- …

▶ **Lời kết:**

Cám ơn bạn đã đồng hành cùng mình đến những dòng này. Đã đến lúc chúng ta chia tay nhau tại đây. Hy vọng những chia sẻ này mang lại một giá trị gì đó cho bạn, dù ít hay nhiều. Hãy "LIKE" và thường xuyên theo dõi mình trên Facebbok tại: **https://www.facebook.com/tudotaichinhtuso0/** để nhận những chia sẻ mới nhất trong lĩnh vực kiếm tiền trên Internet nhé.

CHƯƠNG 9

TÌNH YÊU VÀ HÔN NHÂN

Chào bạn, trước khi đi vào phân tích các mặt về đời sống lứa đôi, xin tặng bạn một số câu ca dao về hình ảnh của người con gái trước khi lấy chồng:

- Thân em như tấm lụa đào
Phất phơ giữa chợ biết vào tay ai.

- Thân em như hạt mưa sa
Hạt vào đài các, hạt ra ruộng cày.

- Thân em như chổi đầu hè
Phòng khi mưa gió đi về chùi chân
Chùi rồi lại vứt ra sân
Gọi người hàng xóm có chân thì chùi.

I. SỐNG THỬ

Các bạn nữ hãy đọc câu này:

Lấy chồng cho đáng tấm chồng
Bỏ công trang điểm má hồng răng đen.

Cũng như Nguyễn Công Trứ viết:

Làm trai cho đáng nên trai,
Xuống Đông Đông tĩnh, lên Đoài Đoài tan.

Và các câu ca dao sau:

- Chiều chiều ra đứng bờ sông
Muốn về với mẹ mà không có đò.

- Chiều chiều ra đứng ngõ sau
Trông về quê mẹ ruột đau chín chiều.

Như bạn biết, "sống thử" là cuộc sống gần như thực sự của đời sống vợ chồng với đầy đủ hoạt động tình cảm, tình dục, kinh tế, xã hội… nhưng thực tế là chỉ là người yêu và chưa có giấy đăng ký kết hôn, chưa làm đám cưới và hai bên gia đình dường như không biết là hai người đang sống chung.

Nếu bạn dựa và cuộc tình sống thử này, bạn sẽ không thể đòi hỏi người bạn trai phải có nghĩa vụ, trách nhiệm như người chồng; người bạn gái có sự ràng buộc như người vợ, trong khi đời sống hôn nhân thực thụ lại phải thực hiện như vậy. Thông thường khi sống thử, người trong cuộc thường nghĩ về bản thân nhiều hơn là lo cho người kia trong khi

là vợ chồng, mức độ quan tâm lẫn nhau, có trách nhiệm với nhau cao hơn nhiều.

Nhiều nghiên cứu đã đưa ra kết luận những bạn sống chung trước hôn nhân thường ít hạnh phúc hơn và nguy cơ đổ vỡ cao hơn. Một lý do là những người sống thử ít có tinh thần cam kết hơn và vì thế sẵn sàng từ bỏ khi có vấn đề nảy sinh. Ngoài ra, việc sống chung còn tạo ra những thái độ bất lợi cho hôn nhân, như họ ít có động lực xây dựng những kỹ năng hỗ trợ và giải quyết xung đột.

Tuy vậy, có một ngoại lệ là những bạn sống thử mà đã lên kế hoạch cưới nhau trong thời gian gần thì mức độ hạnh phúc không kém những cặp không sống thử trước khi cưới.

Nhu cầu người bạn trai cần cơm nước, giặt giũ, đáp ứng tình dục và những công việc do người nữ đảm đang. Còn bạn gái cần những hành động, việc làm lớn hơn như tiền bạc, chở che, giúp đỡ những công việc của người nam gánh vác... Nhưng thực tế, những cuộc tình sống thử, có khi hoán đổi vai trò ngược lại: người nữ lo toan mọi thứ về tiền bạc, nấu ăn, mọi mặt cuộc sống… trong khi người bạn trai sống một phong cách như vua, không lo gì cả.

Khi các bạn quan niệm sống thử để tìm hiểu rõ nhau hơn trước khi tiến tới hôn nhân chính thức thì các bạn phải đối chiếu, xem xét, phân tích thật kỹ ý định của mình.

Có câu nói:

Ái tình con vật lạ kỳ
Đói thì sống mãi, no thì chết đi.

Đời sống tình yêu và hôn nhân thường rơi vào lợt lạt, nhạt phai theo thời gian khi mà cả hai người không chăm sóc và sưởi ấm thường xuyên.

Khi các bạn muốn hiểu nhau để tiến tới hôn nhân thì bạn có nhiều cách chứ không nhất thiết là phải sống thử mới có thể hiểu hơn về người phối ngẫu của mình.

Nếu bạn sống thử cùng nhau mà xảy ra những bất đồng lớn, trong khi không có ràng buộc như hôn nhân chính thức về pháp lý, gia đình hai bên, lúc đó người chịu thiệt thòi, tổn thương nhiều nhất thường là người con gái chứ không phải bạn trai.

Tóm lại, nếu cả hai không thực hiện đủ lời hứa với nhau lúc ngọt ngào, không thực hiện trách nhiệm, thông cảm, chia sẻ, quan tâm với nhau thì sự ràng buộc của sống thử là rất mỏng manh, rất dễ đổ vỡ; "một hợp đồng miệng" không có tính vững chắc, không có tính khả thi cao.

Tình yêu là chuyện hệ trọng ảnh hưởng cả đời người, không nên quan niệm sống thử là khi được thì tiến tới hôn nhân, không được thì chia tay, vấn đề không đơn giản như vậy nhé bạn!

II. ĐỪNG ẢO TƯỞNG SỬA ĐỔI NGƯỜI BẠN ĐỜI

Warren Buffet đã nói rằng: *Đừng bao giờ cưới người bạn đời rồi hy vọng sửa đổi họ.*

Kinh nghiệm của một tỷ phú thứ hai thế giới đã nói như đinh đóng cột với bạn như vậy, thì bạn cũng đừng tốn công thử nghiệm trước khi quyết định hôn nhân nhé!

Bạn muốn thay đổi được tính tình của người phối ngẫu, trước tiên là bạn phải thay đổi bản thân mình trước và họ thay đổi như thế nào thì tùy.

Luật hấp dẫn nói rằng: *Đừng mong thay đổi hoàn cảnh mà việc làm trước tiên là bạn phải thay đổi chính mình, tức khắc hoàn cảnh sẽ tự thay đổi.*

Nếu người bạn đời của bạn có tinh thần cầu tiến, quyết tâm ham học hỏi thì bạn còn hy vọng; còn nếu người bình thường thì bạn quan tâm lưu ý câu *"Giang sơn dễ đổi, bản tính khó dời"*.

III. HÔN NHÂN VÀ THÀNH CÔNG

Trong đời của bạn, hai người có thể quyết định bạn giàu hay nghèo, ảnh hưởng đến sự nghiệp, bạn đã biết chưa?

Đó là bạn chí cốt và người phối ngẫu của bạn.

Bạn chí cốt tôi sẽ trình bày ở chương *Người dẫn đường*, phần nầy chỉ nói về đối tác hôn nhân của bạn.

Phù thủy marketing thế giới Jay Abraham từng nói: "*Nếu tôi phải đứng trước lựa chọn phải vứt bỏ mọi thứ, chỉ được giữ lại một thứ, thì tôi sẽ chọn giữ lại 'sự hợp tác'*"...

Người bạn đời

Là vợ hay chồng của bạn, họ chiếm phân nữa cuộc đời, chiếm phân nữa thành công hay thất bại của bạn.

Người ta thường nói: *"Phía sau ánh hào quang thành công của người đàn ông là phần đóng góp 50% của người vợ"*.

Sau khi Bill Clinton cưới Hillary và Barak Obama lấy bà Michelle LaVaughn Robinson rồi trở thành tổng thống Mỹ. Là định mệnh, họ gặp nhau cưới nhau, nương tựa lẫn nhau trở thành hai gia đình huyền thoại của lịch sử nước Mỹ.

Việt Nam có nhiều mẫu chuyện thành công của vợ chồng nhờ vào họ biết bổ sung cho nhau và nổi bật có chuyện vợ khôn chồng sẽ có ngày làm quan.

Chuyện Vợ khôn chồng sẽ có ngày làm quan

Ngày xưa, có một vị vua, trên đường đi săn, đói bụng, vua ghé qua một ngôi nhà nhỏ bên rừng. Ở nhà chỉ có một người phụ nữ. Người phụ nữ vô cùng mừng rỡ, lẹ làng làm thịt con gà đãi vua, mặc dù trong nhà chỉ vỏn vẹn chỉ có một con gà và con heo. Vì đang đói bụng, nhà vua ăn rất ngon miệng, không ngớt những lời khen, và cảm ơn người phụ nữ tốt bụng và ra về.

Vua mới đi chưa được bao lâu, thì anh chồng về tới nhà. Thấy vợ đang lui cui dọn dẹp, chợt nhìn thấy nhiều miếng xương gà, chồng quắc mắc hỏi xương gà ở đâu nhiều vậy. Cô vợ nói: "Kẹt quá em làm thịt gà đãi khách rồi". Anh

chồng giận đùng đùng, vác con dao cầm trên tay rượt đuổi chị vợ. Chị vợ chạy riết một mạch về phía đoàn tùy tùng nhà vua đang đi.

Vua ngạc nhiên hỏi: "Chuyện gì mà chị chạy vội vàng đến đây vậy? Và ai cầm dao giận dữ chạy theo sau chị thế?"...

Chị vợ suy nghĩ: Nếu nói do làm con gà đãi nhà vua mà bị chồng rượt đánh, thì nguy hiểm cho chồng, có thể bị phạm tội nặng.

Chị vợ khôn ngoan nhanh trí trả lời:

- Dạ thưa Hoàng thượng! Chồng con biết con làm gà đãi ngài, chồng con giận nói tại sao không làm con heo đãi vua cho đủ ăn. Anh ấy đang cầm dao để mổ heo đãi Ngài và bảo con đến đây mời vua lại ăn heo ạ.

Vua cười ha hả và nói: "Ta bận công việc về triều đình gấp, và ta đã ăn no rồi, ta cảm ơn vợ chồng chị. Bây đâu! Hãy đem vàng bạc châu báu, tặng thưởng anh chồng của chị ta, vì anh ta rất kính trọng, quý mến ta". Chị vợ mang quà tặng đem về, anh chồng hết giận, bỏ qua chuyện làm thịt gà đãi nhà vua.

Vài hôm sau đó, có chiếu chỉ của nhà vua mang đến mời anh chồng về triều đình làm quan...

Công thức bí mật của hôn nhân thành công

Cổ nhân nói:

- Đồng vợ, đồng chồng tát biển Đông cũng cạn.

- Râu tôm nấu với ruột bầu,

Chồng chan vợ húp, gật đầu khen ngon.

- Chồng giận thì vợ bớt lời,

Cơm sôi nhỏ lửa cả đời không khê.

Cách thức hai bạn gặp nhau lần đầu, cách thức hai bạn tranh cãi mỗi khi bất đồng nhau... có thể dự đoán rất nhiều về tương lai cuộc hôn nhân của bạn.

Những cặp vợ chồng hạnh phúc thường có thái độ hài hước, vui vẻ

Khi bắt buộc phải tranh luận và lựa chọn từ ngữ cẩn thận, theo hướng tích cực.

Gia đình hai bên

Ai cũng có cha, có mẹ trước khi đến với nhau và hai người tiến đến hôn nhân.

Có hiếu với cha mẹ hai bên là đạo làm con mà hai người phải thực hiện cho tốt.

Hai bạn phải dựa trên nguyên tắc chung: "vợ chồng đồng thuận", cả hai cần có sự bàn bạc, thống nhất trong việc quan tâm cha mẹ hai bên.

Khi kết hôn với người bạn đời cũng có nghĩa bạn đã trở thành thành viên đương nhiên của gia đình bên kia.

Đừng để con của bạn phải mủi lòng vì hai bạn đối xử tệ bạc với ông bà nội ngoại hai bên.

IV. SAI LẦM VỀ HÔN NHÂN

10 quan niệm sai lầm về hôn nhân

Theo *Discovery Health*, có 10 quan niệm sai lầm về hôn nhân:

- Hôn nhân có lợi cho đàn ông hơn phụ nữ.

Thực tế, hôn nhân cho thấy đàn ông và phụ nữ hưởng lợi từ hôn nhân như nhau, mặc dù theo các cách khác nhau.

- Con cái thường khiến vợ chồng gần gũi hơn và gia tăng hạnh phúc hôn nhân.

Ngược lại, khi đứa con đầu ra đời thì cũng khiến cho bố mẹ nó xa nhau và mang đến nhiều căng thẳng cho cuộc hôn nhân. Tuy nhiên, các cặp vợ chồng sinh con có tỷ lệ ly hôn thấp hơn những cặp không con.

- Chìa khóa của hạnh phúc hôn nhân bền vững là sự may mắn và một cuộc tình lãng mạn.

Thông thường thì các cặp đôi duy trì được hôn nhân lâu dài là sự cam kết và sự đồng lòng.

- Phụ nữ có học vấn càng cao thì càng khó lấy chồng.

Một nghiên cứu mới về tỷ lệ hôn nhân của những năm 90 thế kỷ 20 cho thấy những phụ nữ tốt nghiệp đại học có tỷ lệ kết hôn cao hơn những người không tốt nghiệp, cho dù họ có kết hôn ở tuổi muộn hơn. Đây là một thay đổi so với quá khứ, khi đó phụ nữ có học vấn lại ít cơ hội lấy chồng hơn.

- Những cặp sống thử trước khi cưới, vì thế mà có thể thử nghiệm khả năng thích ứng với nhau, có hôn nhân lâu bền và mãn nguyện hơn.

Nhiều nghiên cứu đã chứng tỏ những ai sống chung trước khi cưới có hôn nhân ít hạnh phúc hơn và nguy cơ đổ vỡ cao hơn.

- Mọi người không mong đợi duy trì cuộc hôn nhân cả đời như trước đây bởi ngày nay con người sống thọ hơn.

Thực tế: Không hề có căn cứ cho quan niệm này.

- Hôn nhân đẩy phụ nữ tới nguy cơ chịu bạo lực gia đình hơn là sống độc thân.

Ngược lại do tỷ lệ ly hôn cao, loại bỏ những cuộc hôn nhân không hạnh phúc, ngày nay những người kết hôn có cuộc sống gia đình hạnh phúc hơn lớp người trong quá khứ - thường cố sống với nhau cho dù có bất ổn nào.

- Những người kết hôn có cuộc sống tình dục thỏa mãn thấp hơn, với mật độ sinh hoạt ít hơn những người độc thân.

- Sống chung chẳng khác gì kết hôn ngoài việc thiếu một mẩu giấy.

Thực tế: Sống chung không mang đến những lợi ích mà hôn nhân mang lại.

V. CON CÁI

Ông bà ta có câu:

Dạy con từ thuở còn thơ.

Đó là ý nghĩa của việc cần thiết dạy con từ lúc nhỏ.

Xin cung cấp cho bạn hai cách dạy con: dạy con kiểu đại bàng và dạy con của người Do Thái, bạn tự lựa chọn nhé.

Dạy con kiểu đại bàng

Đại bàng là một loài chim lớn, là biểu tượng của sự dũng mãnh, biểu tượng của thành công. Và ngay từ khi còn nhỏ, đại bàng bố mẹ đã huấn luyện đại bàng con theo phương pháp đặc biệt để những đứa con thân yêu trở thành mạnh mẽ ngay từ nhỏ.



Đại bàng bố mẹ có kế hoạch và chuẩn bị chu đáo cho quá trình sinh sản và luyện tập cho con. Trước khi đẻ trứng, đại bàng bố mẹ tìm một vị trí rất cao trên vách đá, nơi không đối thủ săn mồi nào có thể tấn công được để làm tổ.

Tổ được đại bàng bố mẹ xây dựng rất kỳ lạ: lớp dưới cùng của tổ là các cành cây khô nhiều gai, xếp lên phía trên cành gai là các lá cây và các đám cỏ mềm, sau đó đại bàng bố mẹ rũ lông của mình lên trên cùng để hoàn thành tổ cho con.

Thấm thoát đại bàng con được vài tháng tuổi, để dạy đại bàng con tập bay, đại bàng mẹ mạnh dạn ném con ra khỏi tổ, đại bàng con sợ quá lập tức nhảy quay trở lại vào tổ của mình.

Nhưng đại bàng mẹ lại tiếp tục ném con ra ngoài tổ và sau đó dỡ bỏ hết các lớp cỏ, lá, lông mềm lót trong tổ, chỉ còn lại các gai cứng nhọn. Lần này, khi mà các đại bàng con run sợ, nhảy lại vào tổ thì chúng bị đâm lia lịa bởi các gai còn lại trong tổ. Chúng thét lên, bị chảy máu, phải nhảy ra khỏi tổ và chúng tức tối, tự hỏi tại sao mẹ và người bố yêu thương nó rất nhiều bây giờ lại đối xử tàn nhẫn với nó như vậy.

Chưa hết, đại bàng mẹ lại tiếp tục đẩy các con vào không trung. Đại bàng cha khi nghe thấy tiếng kinh hãi của con, đại bàng cha lao theo và quắp con, trước khi nó bị rơi xuống đất và đưa con trở lại vào vách đá. Việc huấn luyện cho con sẽ diễn ra liên tục và liên tục cho đến khi đại bàng con có thể tự vỗ cánh và tự bay được.

Đại bàng bố mẹ cho rằng các con của mình cần phải trải qua những bài huấn luyện khắc nghiệt này thì chúng mới có thể bay cao, bay xa và không sợ thử thách của thời tiết, của môi trường nguy hiểm.

Khi đại bàng con bị chích bằng các gai nhọn sẽ dạy chúng rèn luyện qua đau đớn, thử thách và khó khăn, đại bàng con trở nên kiên cường hơn trong tương lai. Khi được nếm trải thử thách đầu đời, các gai nhọn dạy đứa con cần phải dũng cảm, mạnh mẽ bước ra khỏi vòng tay êm đềm của bố mẹ.

Tuy nhiên, cách dạy con "kiểu đại bàng" bị nhiều ý kiến, nhiều quan điểm chỉ trích, không đồng tình, do tính chất dạy con quá cứng rắn, hơi tàn nhẫn, không phải cha mẹ nào cũng dám áp dụng.

Phương pháp dạy con của người Do Thái

Nguyên tắc:

- Luôn tôn trọng con.

- Không thỏa mãn các mong muốn của con.

- Để trẻ tự phát triển có bản lĩnh, thực sự mạnh mẽ trong đường đời.

- Học đi đôi với thực tiễn, không lý thuyết suông.

- Là quân sư cho con, hướng dẫn, tư vấn; không bao bọc hay làm thay con mọi việc.

Phương pháp dạy con:

- Dạy con làm việc nhà từ nhỏ tùy theo lứa tuổi, trẻ hai tuổi đã có thể tự phục vụ bản thân.

- Dạy con tư duy vượt khó.

- Khích lệ, động viên con khi hoàn thành tốt một công việc nào đó: mặc quần áo, chải răng, làm việc nhà…

- Khuyến khích con đưa ra ý tưởng riêng, thậm chí tranh luận với người lớn.

- Khuyến khích con đặt câu hỏi để giúp con luôn sáng tạo, linh động…

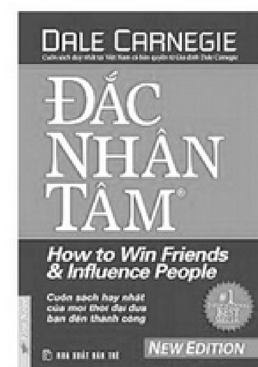
- Để trẻ thử điều mới và hiểu rằng không phải mọi việc đều thành công.

- Khi trẻ làm sai, không phán xét trẻ, để trẻ học hỏi từ thất bại của chính mình và tìm ra cách giải quyết tốt hơn cho lần sau.

CHƯƠNG 10

BẠN XEM THƯỜNG GIAO TIẾP, BẠN SẼ THẤT BẠI

Quyển sách gối đầu giường cho bạn, bạn nên đọc càng sớm càng tốt là quyển *Đắc Nhân tâm*. Trong đó, nội dung trình bày khá đầy đủ, phong phú nhiều kỹ năng giao tiếp tuyệt vời mà các tỷ phú, các chính trị gia trên thế giới đều đã đọc qua.



I. MỤC TIÊU CỦA BẠN

Ngoại giao cá nhân hay còn gọi là giao tế, giao tiếp.

Giao tiếp là hoạt động chia sẻ ý nghĩ, tình cảm thông tin với một hoặc nhiều người, bằng lời nói, bằng cử chỉ phi ngôn ngữ để thể hiện ý muốn của mình và với người khác. Giao tiếp không dừng lại là chỉ nói chuyện với đối tác mà trong đó còn biểu hiện các mặt liên quan mật thiết khác như: hình thức nói như thế nào, những vấn đề liên quan đối tượng giao tiếp, làm sao hai bên nắm được về các thông tin cùng trao đổi.

Và mục đích cuối cùng cuộc giao tiếp đạt được kết quả mong muốn.

Bạn làm việc cực kỳ giỏi, nhưng nếu kỹ năng giao tiếp của bạn kém cỏi, bạn vi phạm những nguyên tắc giao tiếp bạn sẽ thất bại hoặc bạn rất khó thành công.

Rất nhiều tấm gương trong cuộc sống mà ở đó nhiều người tài năng chuyên môn cực kỳ giỏi nhưng sự thành công lại hạn chế, những hoài bão cao đẹp không được đem ra thực thi và mãi mãi chỉ là hoài bão thôi, tựu chung là do giao tiếp hạn chế. Sống là phải có nghệ thuật sống, bạn đồng ý với tôi chứ?

Trong truyện *Hán Sở tranh hùng*, thiên tài quân sự Hàn Tín, người khai quốc công thần của Lưu Bang, phải bỏ mạng dưới tay Lưu Bang vì ứng xử với Lưu Bang không hợp lý, điều mà đúng ra Hàn Tín phải được hưởng vinh

hoa phú quý cuối cuộc đời. Đây là bài học xương máu về giao tiếp cá nhân.

Sau khi rời ghế nhà trường, bước chân vào cuộc sống, bạn phải giải quyết nhiều thứ:

- Kiếm tiền giỏi.
- Thành đạt sự nghiệp danh tiếng.
- Có gia đình ấm êm.
- Cống hiến nhiều giá trị cho con người.
- …

Và còn rất nhiều mục tiêu to lớn khác nữa.

Nhưng muốn đạt được những mục tiêu này, hoạt động của bạn không chỉ có một mình. Mối quan hệ của bạn phải giao tiếp hàng ngày: đồng nghiệp, lãnh đạo, bạn bè, vợ chồng, con cái, người thân, khách hàng… của bạn.

Chỉ một đối tượng quan hệ nơi làm việc của bạn là cũng đủ phức tạp rồi.

Điều tuyệt vời là càng nhiều người ủng hộ bạn thì thành công của bạn càng lớn bấy nhiêu.

II. NGUYÊN TẮC

Nguyên tắc trong giao tiếp là quy định chính thức, quy định ngầm hiểu về ứng xử giữa con người với nhau hay những tiêu chuẩn hành vi, những ý tưởng cơ bản khi giao tiếp mọi người phải tuân theo.

Các nguyên tắc trong giao tiếp gồm:

- Giao tiếp để cùng có lợi ích cũng như cùng có nghĩa vụ với nhau.

- Tôn trọng, bình đẳng nhau trong quá trình giao tiếp.

- Tương tác cởi mở, hiểu biết, thông cảm lẫn nhau.

- Trao đổi dễ hiểu, đầy đủ, rõ ràng, lắng nghe quan điểm của nhau.

- Thừa nhận lẫn nhau, nhiệt tình, thông cảm, chân thành cam kết thực hiện những gì đã hứa, đã thỏa thuận.

Nguyên tắc vàng giao tiếp

Nguyên tắc vàng giao tiếp là gì, bạn biết không?

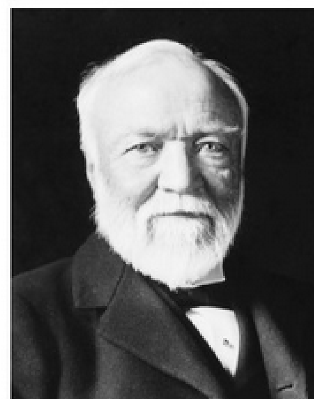
Bạn mong muốn người khác đối xử với bạn như thế nào, muốn có được niềm vui sướng khi họ đối xử với bạn theo cách mà bạn rất hài lòng, rất thích chí và bạn cũng sẽ làm vậy với người mà bạn giao tiếp.

Đó chính là **Nguyên tắc vàng trong giao tiếp**: *Hãy đối xử với người khác theo cách mà bạn muốn họ đối xử với mình.*

Câu chuyện "Vua Thép Andrew Carnegie viết thư"

Andrew Carnegie, (25 tháng 11 năm 1835- 11 tháng 8 năm 1913) là người một doanh nhân người Mỹ gốc Scotland và được mệnh danh là "Vua Thép".

Ông là người giàu thứ hai trong lịch sử thế giới.



Andrew Carnegie

Ông là người đã góp phần làm cho ngành công nghiệp sản xuất thép của Hoa Kỳ phát triển mạnh mẽ vào cuối thế kỷ 19.

Hồi nhỏ Andrew Carnegie, chỉ được học có bốn năm, nhưng vì sớm hiểu bí quyết đó, nên hồi bắt đầu kiếm ăn, mỗi giờ công được có 4 xu, mà tới sau này tính ra ông đã quyên vào những việc từ thiện tới ba trăm sáu mươi lăm triệu USD.

Ông có hai đứa cháu làm cho mẹ lo lắng nhiều lắm vì đi học xa mà không bao giờ viết thư về nhà. Ông có cách không buộc trả lời mà chúng cũng trả lời lập tức. Ông viết một bức thơ ngọt ngào lắm rồi tái bút: "Gởi cho mỗi cháu 5 đồng". Nhưng ông làm bộ quên không gởi tiền.

Tức thì có thư hồi âm liền, trong đó hai cháu cám ơn "Chú Andrew thân mến" và... Và gì nữa, chắc các bạn đã đoán được. Vậy ngày mai, nếu ta muốn cho ai làm một việc gì, ta hãy thong thả suy nghĩ và tự hỏi: *Làm sao dẫn dụ cho ông ấy muốn làm việc mình cầu ông ấy được?* (Theo *Đắc Nhân tâm*)

III. NỘI DUNG GIAO TIẾP

Trong giao tiếp hàng ngày, nội dung được nói đến, được trao đổi gồm các mặt thể hiện như sau:

- Trao đổi thông tin, bàn bạc thảo luận công việc.
- Điều khiển, chỉ huy, lãnh đạo.
- Phối hợp, cộng tác.
- Động viên, khuyến khích.
- Tạo mối quan hệ.
- Cân bằng cảm xúc.
- Phát triển nhân cách.
- Bán hàng.

IV. HÌNH THỨC GIAO TIẾP

Giao tiếp bằng ngôn ngữ

Lời nói là hình thức cơ bản để giao tiếp của mỗi người, luôn sử dụng nó hàng ngày. Muốn giao tiếp thành công, gởi được thông điệp rõ ràng và đạt được thích thú, tình cảm của người khác là điều mà chúng ta cần phải làm tốt.

Giao tiếp phi ngôn ngữ

Giao tiếp qua cử chỉ của cơ thể như tay, chân, ánh mắt, nét mặt, gật đầu… mà không dùng lời nói thì gọi là giao tiếp phi ngôn ngữ hay giao tiếp ngôn ngữ cơ thể.

Qua khảo sát tỷ lệ thành công trong giao tiếp thì vai trò giao tiếp phi ngôn ngữ chiếm cao hơn.

Nếu bạn kết hợp nhuần nhuyễn tương tác với người khác bằng lời nói và bằng ngôn ngữ cơ thể thì mục đích giao tiếp của bạn thành công mỹ mãn.

V. ĐỐI TƯỢNG GIAO TIẾP

1. Nhóm giới tính.
2. Theo độ tuổi.
3. Theo tâm lý.
4. Giao tiếp theo nghề nghiệp.
5. Theo địa vị xã hội.
6. Theo hệ tư tưởng.
7. Theo sở thích.

VI. BÍ QUYẾT

Đây là 20 lời khuyên rút ra từ cuộc khảo sát trên *Wall Street Jounal* của hơn 2.000 nhà tuyển dụng, khuyên chúng ta thực hiện tốt khi giao tiếp:

1. Đừng phàn nàn: 80% những người phải nghe bạn phàn nàn sẽ không quan tâm bạn nói gì.

2. Cười thật nhiều.

3. Hãy lắng nghe thật sự và chân tình.

4. Hãy khiến họ nghĩ họ quan trọng. Nếu bạn tỏ ra quý họ, cho họ thấy họ đáng quý biết chừng nào thì họ sẽ rất thích hợp tác với bạn.

5. Thể hiện lòng biết ơn của bạn.

6. Hãy nói về sở thích của họ.

7. Hãy ghi nhớ từng cái tên. Cái tên của đối tác là từ ngữ êm đềm, ý nghĩa nhất mà người ta muốn nghe khi bạn nói chuyện với họ.

8. Hy sinh vì người khác.

9. Dùng những câu bông đùa làm giảm giá trị bản thân:

Trong một thế giới mọi người luôn nghĩ mình quan trọng thì những câu bông đùa tự làm giảm giá trị của bạn ngay tức khắc có thể khiến bạn trở nên thu hút.

10. Tạo sự tương đồng.

11. Tạo "sự thư giãn thân mật". Khi cuộc nói chuyện có vẻ căng thẳng, có thể mời họ một ly trà nóng, hoặc khéo léo gợi những câu chuyện vui vẻ, đó là cách để "hạ hỏa" đối tác, giúp họ nhìn nhận bạn gần gũi hơn.

12. Hãy nói về lỗi của chính mình trước khi đề cập đến lỗi của người khác. Nhận lỗi về mình trước là hành vi văn minh, dễ làm cho người khác tha thứ nhất.

13. Đừng bảo thủ.

14. Xin lỗi. "Tôi sai rồi; Tôi xin lỗi" hoặc "Hãy bỏ qua cho tôi nhé" là những câu không quá khó nói. Đừng dại nợ ai một lời xin lỗi, người ta sẽ đánh giá bạn là không biết cách cư xử và không muốn hợp tác với bạn.

15. Không nói chuyện phiếm khi bàn công việc.

16. Đừng ngắt lời người khác và cũng không bao giờ cắt đứt suy nghĩ của họ.

17. Không bao giờ nói: "Bạn sai rồi".

18. Đừng trò chuyện,trao đổi khi đang giận.

19. Hãy tự kiểm tra thói quen. Cũng như bất cứ quá trình tự trau dồi nào khác, bạn cần thường xuyên tự kiểm tra về cách bạn đối xử với người khác và tìm cách cải thiện những điểm yếu của bạn. Đó là một cách để bạn ngày càng nâng cao hiệu quả giao tiếp của mình.

20. Tập luyện làm tốt những lời khuyên trên đây:

Sẽ không có con đường tắt, không có cách nào để những "chiêu thức" giao tiếp nêu trên có thể tự nhiên đến với bạn. Chỉ có rèn luyện, trau dồi để làm tốt những lời khuyên trên thì mới đạt thành công trong cuộc sống của bạn.

Về đọc, bạn nên đọc quển sách *Đắc Nhân tâm*, nghệ thuật giao tiếp, những sách nói về nghệ thuật giao tế,…

Mặt khác bạn thường xuyên gần gũi người thành công, người giàu có, bạn sẽ học hỏi từ họ rất nhiều.

Bạn phải mời người thành công ăn trưa, ăn sáng với họ. Đối với người thành công bạn phải trả phí, trả công họ đấy. Thời gian của họ rất quý báu và bận rộn.

Bạn muốn người giàu và người thành công dành thời gian cho bạn là rất khó, bạn phải nhờ người thứ ba giới thiệu, người mà có mối quan hệ tốt với người thành công đó. Cái gì cũng phải có giá của nó, đúng không bạn?

Câu hỏi bạn phải luôn hỏi là *"Theo anh, tôi nên gặp người nào mà anh biết tôi cần phải gặp?"*.

Đời của bạn sẽ thăng hoa nếu bạn biết đặt câu hỏi hay!. Tuyệt vời đấy bạn!

Mark Parker, *Fortune* cho biết vị CEO này rất nổi tiếng vì thường xuyên đặt những câu hỏi khiến nhân viên của Nike phải vò đầu suy nghĩ. *Fortune* đã trích dẫn câu nói của Andy Campion - Giám đốc Tài chính của Nike như sau: *"Điều thú vị là Parker thường sử dụng những câu hỏi và để các lãnh đạo khác tự đi tìm câu trả lời như một cách trao quyền cho họ"*.

VII. SAI LẦM TRONG GIAO TIẾP

Một số điều sai lầm nên tránh trong giao tiếp:

- Thường quên tên người khác.

- Không lắng nghe, cắt lời, cướp lời người khác.

- Chê người khác là sai lầm, khoét sâu khuyết điểm người đối diện, chê đồ vật, chê người thân của họ.

- Khoe khoang bản thân mình, thường giành phần thắng về mình.

- Khó bắt đầu câu chuyện, ngập ngừng, phong thái nhàm chán, luôn nói về chủ đề tiêu cực, nói xấu người vắng mặt.

- Quá ít thông tin chia sẻ.

- Hỏi dồn dập, hỏi nhiều.

- Từ chối yêu cầu của người khác một cách xấc xược.

- Chỉ tay vào người đối diện: Đây là lỗi rất nặng trong giao tế, bạn tuyệt đối không được mắc phải.

- Khoanh tay trước ngực, thọc tay vào túi quần, tay cầm, vân vê đồ vật, tay múa lung tung. Gãi đầu, gãi tay, xoa mũi liên tục, xỉa răng khi nói chuyện.

- Suồng sã, hời hợt, kém sâu sắc.

Câu chuyện "Con bê vào chuồng"

Một hôm, hai cha con triết gia R. W. Emerson muốn dụ một con bê vào chuồng. Nhưng họ mắc phải cái lỗi thông thường là chỉ nghĩ tới cái họ muốn. Cho nên cha kéo, con đẩy. Tai hại thay! Con bê cũng như họ, chỉ nghĩ tới cái nó muốn thôi; chân nó bám vào đất, cứng ngắc, không chịu rời đồng cỏ.

Người ở gái thấy tình cảnh đó: chị không biết nghệ thuật viết sách và viết tùy bút, nhưng ít nhất trong trường hợp này, chị cũng có nhiều nhạy cảm hơn nhà triết học Emerson. Chị như bê con, đưa ngón tay vào mõm con vật như mẹ cho con bú, và con vật ngoan ngoãn đi theo ngón tay chị mà vào chuồng một cách ngoan ngoãn. (Theo *Đắc Nhân tâm*)

VIII. RÀO CẢN GIAO TIẾP

Bạn có nhiệt tình, bạn có bí quyết, có rèn luyện trong giao tiếp, nhưng một số rào cản, một số trở ngại khiến cho

hiệu quả giao tiếp của bạn bị giảm sút. Sau đây là bảy rào cản bạn cần lưu ý:

Không tự tin lời nói của mình.

Thiếu kiến thức, kiến thức sai lệch.

Thiếu kinh nghiệm, từng trải ít.

Ngoại hình không ăn điểm.

Không làm chủ cảm xúc trong khi giao tiếp.

Vai trò, vị trí của bạn trong xã hội.

Là nhân viên bình thường của công ty, sinh viên mới ra trường cũng là rào cản trong giao tiếp thiếu kinh nghiệm của bạn.

Lời khuyên: Hãy nâng cấp tư duy của bạn. Bạn đang ở vị trí nhỏ, nhưng "cái đầu" của bạn không nhỏ.

Đang ở vào hoàn cảnh kinh tế khó khăn.

IX. PHẢN HỒI VÀ KẾT QUẢ

Phản hồi giao tiếp là sự trao đổi giữa người nhận tin với người cho tin nhằm làm rõ thông tin vừa được truyền đạt. Phản hồi giao tiếp là phương pháp đưa và nhận thông tin phục vụ cho ứng xử phù hợp trong giao tiếp.

Một trong những kỹ năng giao tiếp cơ bản là việc gởi đi và nhận lại phản hồi. Thông tin phản hồi liên quan đến một số tư tưởng, hành vi con người. Tùy thuộc vào nhiều

yếu tố như không gian, thời gian, thông tin, hành vi, ý tưởng và sự việc.

Phản hồi liên quan những mặt như:

- Nhu cầu giao tiếp của con người cần có thông tin hai chiều.
- Tôn trọng, thừa nhận với nhau.
- Tin tưởng lẫn nhau trong giao tiếp.
- Giao tiếp với thái độ cởi mở, chân thành.

Phản hồi có thể được thực hiện theo hai cách: Phản hồi xây dựng (hay còn gọi là phản hồi tích cực) và phản hồi theo kiểu "khen và chê".

Phản hồi xây dựng là hồi đáp những lời nói, ý tưởng, sự việc chủ yếu, dựa trên sự kiểm nghiệm, quan sát, nhìn nhận vấn đề theo hướng phát triển và những mặt cần khắc phục.

Phản hồi theo kiểu "khen và chê" là những thông tin mang tính cá nhân, trừu tượng, quan tâm vào con người và dựa trên cảm xúc chủ quan của người hồi đáp, thường theo hướng cảm tính nhiều hơn.

Nguyên tắc phản hồi xây dựng:

Nguyên tắc 1: Đưa thông tin phản hồi khi có người nhận đồng ý.

Nguyên tắc 2: Hãy đứng vào lập trường người nhận phản hồi, khêu gợi tính chủ động tự khắc phục cho người nhận phản hồi.

Câu chuyện "Cánh cửa không bao giờ khóa"

Một nhà nọ, có cô gái mới có 18 tuổi, như hầu hết các thanh niên ngày nay, chán sống chung trong một gia đình nền nếp. Cô chán lối sống khuôn phép của gia đình. Cô muốn rời khỏi gia đình:

- Con không muốn tin ông trời của ba mẹ. Con mặc kệ, con đi đây!

Thế là cô quyết tâm bỏ nhà đi, quyết định lấy thế giới bao la làm nhà mình. Tuy nhiên, chẳng bao lâu, cô bị ruồng bỏ vì không tìm ra việc làm, cô phải làm gái đứng đường, đem thân xác, hình hài mình ta làm thứ để mua bán, đổi chác. Năm tháng cứ thế trôi qua, cha cô qua đời, mẹ cô già đi và cô ngày càng sa đọa trong lối sống của mình.

Không còn chút liên lạc nào giữa hai mẹ con trong những năm tháng ấy. Bà mẹ nghe đồn về lối sống của con gái mình, bà đã đi tìm con trong khắp thành phố. Bà đến từng nhóm cứu trợ với lời thỉnh cầu đơn giản:

- Làm ơn cho tôi chưng tấm hình nầy ở đây!

Đó là tấm hình một bà mẹ tóc muối tiêu, mỉm cười với hàng chữ: "Mẹ vẫn yêu con... Hãy về nhà đi con!".

Vài tháng lại trôi qua, vẫn không có gì xảy ra. Rồi một ngày, cô gái đến đoàn cứu trợ để nhận một bữa ăn cứu đói. Cô chẳng buồn chú ý đến những lời giáo huấn, mắt lơ đễnh nhìn những tấm hình và tự hỏi: "Có phải mẹ mình không nhỉ?".

Cô không còn lòng dạ nào chờ cho hết buổi lễ. Cô đứng lên, ra xem kĩ bức ảnh. Đúng rồi, đúng là mẹ cô và cả những điều bà viết nữa: "Mẹ vẫn yêu con... Hãy về nhà đi con!". Đứng trước tấm hình, cô bật khóc.

Lúc đó trời đã tối nhưng bức hình đã làm cô gái xúc động đến mức cô quyết định phải đi bộ về nhà. Về đến nhà trời đã sáng tỏ. Cô sợ hãi khép nép không biết sẽ phải nói ra sao. Khẽ gõ cửa, cô thấy cửa không khóa. Cô nghĩ chắc có trộm vào nhà. Lo lắng cho sự an toàn của mẹ mình, cô gái trẻ chạy vội lên buồn ngủ của bà và thấy bà vẫn đang ngủ yên. Cô đánh thức mẹ mình dậy:

- Mẹ ơi, con đây! Con đây! Con đã về nhà rồi!

Không tin vào đôi mắt mình, bà mẹ lau nước mắt rồi hai mẹ con ôm chầm lấy nhau. Cô gái nói với mẹ:

- Mẹ à, con lo quá. Thấy cửa không khóa, con cứ nghĩ nhà có trộm!

Bà mẹ nhìn con âu yếm:

- Không phải đâu con à! Từ khi con đi, cửa nhà mình chưa bao giờ khóa. Mẹ sợ lúc nào đó con trở về mà mẹ không có ở đây để mở cửa cho con!

Và cô gái lại gục đầu vào lòng mẹ, bật khóc!

(Sưu tầm)

Nguyên tắc 3: Không gian phải kín đáo, phù hợp, khi thông tin mang tính riêng tư, nhạy cảm.

Nguyên tắc 4: Thông tin phản hồi phải kịp thời. Riêng phản hồi thuộc diện cần sửa chữa nên lưu ý lúc cảm xúc tiêu cực của người đưa hoặc nhận phản hồi. Hãy chờ vào dịp khác lúc trầm tĩnh hay lúc tâm lý tích cực mới tiến hành phản hồi.

Nguyên tắc 5: Phản hồi những thông tin quan sát, nắm bắt được, không chủ quan suy đoán.

Nguyên tắc 6: Muốn phản hồi cải thiện, sửa chữa, hãy nói những ưu điểm trước, không nên đưa ra nhiều hơn ba vấn đề cùng một lúc; chỉ đưa những sự việc thay đổi được, những vấn đề không thể thay đổi thì không cần đem ra.

(Tổng hợp)

CHƯƠNG 11

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM ĐẦU TIÊN: LÀM VIỆC HAY CÀY BỪA, ĐÚNG SAI?

I. HIỂU RÕ MÌNH LÀ AI

Trước khi bắt tay vào làm một công việc, một công ty, một tổ chức, bạn hãy rà soát, hiểu rõ đúng về những ưu khuyết điểm, sở trường, sở đoản của bản thân.

Bạn cần hiểu rõ: Sứ mạng của mình khi đến thế giới này là gì?

Bạn là một thực thể của vũ trụ tạo ra và có nhiệm vụ riêng của bạn, bạn đừng đem mình so sánh với người khác. Mỗi người có nhiệm vụ, vai trò khác nhau trong cuộc sống. Bạn là người duy nhất có sứ mệnh riêng trên thế giới này vì không ai có thể chịu trách nhiệm cuộc đời của chính

bạn. Bạn suy nghĩ mình là người như thế nào thì mình trở thành người như mình nghĩ.

Phương pháp để hiểu rõ mình:

- Trả lời câu hỏi: tôi là ai.
- Ghi ra mục tiêu cuộc đời mình.
- Nêu lên sở thích của mình.
- Viết nhật ký.
- Tìm cho mình những người bạn chí cốt.
- Lắng nghe cha mẹ, người bạn đời nói về mình.

II. MỤC TIÊU

Bạn biết không, rất nhiều người đến khi về thế giới bên kia vẫn không biết mục tiêu sống của mình. Khi thiết lập mục tiêu, bạn cần có những mục tiêu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Cuộc sống không có mục tiêu, bạn sẽ mất phương hướng trên đường đời, như Vương Dương Minh nói:

"Người không chí như thuyền không lái, như ngựa không cương, trôi dạt lông bông không ra thế nào cả".

Cuộc đời cụ Nguyễn Công Trứ nổi tiếng với mục tiêu lý tưởng kiên định của mình và truyền cho tới ngày nay:

- Có trung hiếu mới đứng trong trời đất,
Không công danh thà nát với cỏ cây.

- Đã mang tiếng trong trời đất,
Phải có danh gì với núi sông.

III. QUY TRÌNH HÀNH ĐỘNG BỐN BƯỚC

"Dù tài năng hay nỗ lực đến đâu, bạn vẫn cần thời gian để đạt được thành công. Điều này cũng giống như việc bạn không thể tạo ra đứa bé trong 1 tháng bằng cách làm cho 9 người phụ nữ cùng mang bầu".

- Warren Buffett -

Khi xúc tiến một công việc nào đó, bạn phải trải qua *"Quy trình hành động bốn bước":*

- Nói (Tell): Bạn phải được người khác nói, hướng dẫn về phương pháp, hình thức, kết quả của công việc.

- Làm mẫu (Show): Nên tìm hiểu hình mẫu, mô hình đã có để học tập, làm quen.

- Làm thử (Try): Bạn phải làm thử nghiệm trước, nhất là những công việc hệ trọng, phức tạp,… đòi hỏi trình độ cao.

- Làm thật (Do): Giai đoạn cuối cùng là bạn làm thật với thái độ 100%.

Câu chuyện làm sai

Nửa đêm, anh A lục tung căn phòng để tìm kiếm một thứ gì đó. Người bạn cùng phòng là B hỏi anh A: "Anh đang tìm gì vậy?"

- Tôi bị mất một đồng tiền vàng. A đáp.

- Anh đánh rơi trong phòng hay ở ngoài hành lang? B hỏi.

- Không, tôi đánh rơi ở thảm cỏ ngoài kia. A nói.

- Vậy tại sao anh lại tìm trong phòng? B lại hỏi.

- Vì ở ngoài kia không có đèn. A trả lời.

Có thể bạn thấy nực cười vì tư duy logic của anh A, phạm phải một sai lầm là tìm đồng tiền vàng trong phòng, trong khi đánh rơi ngoài thảm cỏ, đó là phạm lỗi tìm những thứ mình cần ở sai vị trí.

IV. LIÊN TỤC TIẾN LÊN

Có câu châm ngôn:

Không biết đã bao nhiêu lần, con người buông tay từ bỏ, khi mà chỉ một chút nỗ lực, một chút kiên trì nữa thôi, là anh ta sẽ đạt được thành công.

- Elbert Hubbard -

Thái độ làm việc của bạn sẽ quyết định đến kết quả cuối cùng và tương lai của bạn. Trạng thái của bạn như thế nào: yêu đời, thoải mái, tự ti là do ảnh hưởng vào thái độ sống hàng ngày của chính bạn. Quan niệm tích cực và nhìn đời lạc quan sẽ mang lại cho bạn nhiều may mắn, nhiều thành quả tốt đẹp. Bạn chính là người quyết định thái độ sống của mình, quyết định tương lai của mình.

Tục ngữ Mỹ có câu *"Thành công là một cái thang mà bạn không thể trèo lên với hai tay trong túi quần"*.

Chuyện Đẽo cày giữa đường

Chuyện kể lại rằng, có một bác nông dân nghèo, công việc của bác lúc nào cũng gắn liền với đồng áng, cái cày và con trâu. Bác muốn tự làm một chiếc cày thật tốt để giúp cho năng suất làm việc thêm hiệu quả hơn.

Một hôm bác nông dân xin được một khúc gỗ tốt nhưng bác chưa bao giờ làm cày, bác nghĩ ra một cách là mang khúc gỗ ra ven đường ngồi đẽo rồi hỏi ý kiến mọi người qua đường.



Đẽo cày giữa đường

Bác nông dân ngồi hì hục đẽo được một lúc thì có một người đi qua bảo:

- Bác đẽo thế này không đúng rồi, bác đẽo to quá.

Bác nông dân nghe thấy có vẻ như có lý nên bèn làm theo. Bác đẽo tiếp được một lúc thì lại có một người đi qua bảo:

- Bác đẽo thế này thì không cày được đâu, cái đầu cày bác đẽo to quá.

Bác nông dân nghe thấy vậy cũng có lý nên tiếp tục làm theo lời khuyên. Bác tiếp tục đẽo thì lại có một người nữa đi qua nói với bác:

- Bác đẽo thế này thì không ổn lắm, bác làm cái cày bị dài quá nên sẽ không thuận tay.

Bác nông dân nghe thấy cũng có lý nên tiếp tục đẽo theo lời khuyên của người thứ ba.

Cứ như vậy cứ mỗi người đi qua khuyên bác một câu thì bác lại đẽo chiếc cày theo ý của người đó. Kết cục cuối cùng là cuối buổi hôm đó trong tay bác chỉ là một khúc gỗ nhỏ, bác không thể đẽo thành một chiếc cày được nữa. Tất cả cây gỗ quý nay chỉ còn thành một đống củi vụn do bác đã sửa đi sửa lại quá nhiều.

Bác rất buồn vì điều mình muốn làm đã không thực hiện được, nhưng bác cũng đã ngộ ra một điều rằng:

- Chính sự không có chính kiến của riêng mình đã làm bác thất bại. Lần sau bác sẽ tự đẽo một chiếc cày theo ý của bác.

(Theo *Cổ học tinh hoa*)

Câu chuyện về vị hòa thượng gánh nước

Có hai vị hòa thượng ở hai ngôi chùa trên hai ngọn núi gần nhau. Giữa hai ngọn núi có một con sông, mỗi ngày họ đều cùng một lúc xuống núi ra bờ sông gánh nước, lâu ngày họ trở thành bạn bè.

Thấm thoắt năm năm trôi qua, bỗng một hôm vị hòa thượng ở ngọn núi bên trái không xuống gánh nước, vị hòa thượng ở ngọn núi bên phải nghĩ bụng: "Có lẽ ông ta ngủ quá giờ", nên trong lòng cũng chẳng để ý lắm.

Nhưng không ngờ qua ngày hôm sau vị hòa thượng ở núi bên trái vẫn không xuống núi gánh nước.

Một tuần trôi qua, vị hòa thượng bên ngọn núi phải nghĩ bụng: "Bạn ta có lẽ bị bệnh rồi, ta nên đến thăm, xem có thể giúp được gì không."

Nhưng khi đến thăm người bạn già, ông ta thật kinh ngạc. Người bạn già của ông đang tập thái cực quyền trước chùa, chẳng giống dáng vẻ của một người cả tuần chưa uống nước chút nào. Ông ta thấy làm lạ hỏi: "Đã một tuần rồi ông không xuống núi gánh nước, lẽ nào ông không cần uống nước?".

Người bạn dẫn ông ta đi ra sân sau của chùa, chỉ một giếng nước nói: "Năm năm lại đây, mỗi ngày sau khi làm xong thời khóa, tôi đều đào cái giếng này, mặc dù nhiều lúc rất bận, nhưng có thể đào được bao nhiêu tốt bấy nhiêu. Nay đào đã đến nước, tôi không cần phải xuống núi gánh nước nữa".

▶ **Bài học:**

Sự nỗ lực của bản thân là không bao giờ thừa, nó là khởi đầu cho những thành công của sau này. Dù hiện tại của bạn còn gặp nhiều khó khăn và gập ghềnh, bạn phải đi những bước nhỏ nhưng đó là những bước đi vững chắc thì nó sẽ là nền móng để bạn có thể xây dựng tương lai tươi sáng cho bản thân mình. (Sưu tầm)

V. HÀNH ĐỘNG QUYẾT LIỆT

Muốn đạt được thành quả làm việc như ý muốn, cách duy nhất dành cho bạn là hãy hành động, hãy làm việc và nỗ lực không ngừng. Một khi đã có kế hoạch chu đáo, có giải pháp đúng đắn, khi đã hành động bạn phải vượt qua do dự, vượt qua nỗi sợ hãi và hành động quyết liệt, chắc chắn, bạn sẽ đạt được những thành quả tuyệt vời.

Câu chuyện về tinh thần làm việc quyết liệt

Tôi uống cà phê với người bạn cùng thời phổ thông.

Bạn mình bảo:

- Tao luôn theo dõi mỗi bước đi của mày, nhiều khi muốn gặp mày làm vài chai nhưng tao hơi ngại và hơi tự ti. Ngày xưa đi học mày học tệ hơn tao. Vậy mà giờ tao với mày cách xa nhau quá. Đời cũng bất công thật. Tao học đại học chính quy ra giờ… Mày thì chả học hành gì, giờ mới đi học quản trị kinh doanh tại chức mà lại thành đạt thế. Đúng là mỗi người có một cái số.

Tôi nói với ông nhé:

- Thứ nhất: Đừng bao giờ cảm thấy tuyệt vọng hay hụt hẫng trước sự hào hoa, xán lạn của người khác… Vì mỗi người, đều có một giá trị, và giá trị đó không ai có thể sánh bằng, huống chi chúng ta là bạn bè.

Thứ hai: Ông và rất nhiều người mắc một sai lầm rất lớn đó là luôn nghĩ: "Người này, người kia chả học hành gì mà vẫn thành công". Tôi chưa thấy trên đời này có một ai thành công dù là một chút mà không học cả, trái lại họ còn học rất rất nhiều. Nếu ông nói "họ chả có bằng cấp nào mà vẫn thành công thì tôi còn tạm đồng ý".

Để tôi nói cho ông nghe một sự thật: tám năm qua số sách mà tôi đọc gấp 100 lần những cuốn sách mà ông biết. Số tiền mà học phí mà tôi trả nhiều gấp 100 lần số tiền mà ông trả để có được tấm bằng đại học. Và hơn hết những khó khăn, những áp lực tôi vượt qua nhiều hơn 1.000 lần những gì mà ông đã trải qua. Ông có biết một năm sau ngày

ra trường nhiều lúc bạn bè gọi đi cà phê, hát karaoke tôi luôn từ chối không. Không phải tôi không thích đâu, mà là những khi đó tôi phải xoay sở, vật lộn với công việc để kiếm từng đồng trang trải cuộc sống. Tôi đoán ông chưa trải qua cảm giác ba tháng liền ăn mỳ tôm, dắt xe đi bộ 20 km trong đêm vì không có tiền đổ xăng, đúng không?

Tôi chia sẻ những điều này với ông để ông hiểu rằng cuộc đời mỗi người do chính người đó quyết định. Cuộc sống của tôi ngày hôm nay là kết quả của những gì tôi đã lựa chọn, suy nghĩ, hành động trong suốt tám năm qua. Và cuộc sống của ông tám năm sau sẽ là kết quả của những gì ông lựa chọn suy nghĩ, hành động bắt đầu từ ngày hôm nay.

Cho dù tôi hay ông có là ai đi chăng nữa chúng ta mãi là những người bạn. Tôi không thể giúp ông về tiền bạc nhưng tôi có thể giúp ông định hướng, tôi không cho ông sự cam kết nhưng tôi sẽ cho ông niềm tin.

Vậy nhé. Tiền cà phê hôm nay ông trả nhé!

Qua chuyện nầy làm cho ta thấm thía thái độ làm việc quyết liệt của người bạn giàu có kia phải không bạn? *(Sưu tầm)*

Câu chuyện Con lừa rớt xuống hố sâu

Có một con lừa bị trượt chân từ vách núi và rơi xuống một cái hố sâu, chủ của nó dù cố gắng mọi cách nhưng vẫn

không tài nào cứu nó ra được; cuối cùng ông ta quyết định sẽ chôn sống nó.

Đất cát đổ xuống con lừa từ phía trên miệng hố. Mới đầu con lừa chỉ biết đứng im hứng chịu, sau đó nó rũ sạch đất cát trên mình và giẫm lên trên đống đất cát ấy để đứng lên cao hơn, nhiều đất hơn được đổ xuống.

Cứ thế nó liên tục đứng lên trên đống đất cát vừa bị đổ lên người, càng nhiều đất được đổ xuống thì con lừa càng lên được cao hơn. Tới trưa thì con lừa thoát được khỏi hố và lại được ung dung gặm cỏ non.

▶ **Lời bình***:*

Khi gặp khó khăn và thử thách, bạn hãy giữ vững ý chí kiên cường và cố gắng vượt qua. Chính những khó khăn, thử thách đó lại là cơ hội đưa bạn lên tầm cao mới và đạt được thắng lợi không ngờ.

VI. KHÁT VỌNG

Khát vọng cháy bỏng tạo động lực mạnh mẽ cho bạn vượt qua mọi khó khăn, thử thách trên đường đời. Nếu bạn không có ước muốn mạnh mẽ để thành công, không có nguyện vọng quyết liệt để đạt hạnh phúc thì bạn không thể hoàn thành mục tiêu, lý tưởng của mình.

Tony Robbins nói rằng:

"Không có thành công thực sự nào mà không bị phản đối, bạn càng tiến bộ hơn, học hỏi được nhiều hơn, và càng tiến gần hơn đến thành quả của mình".

Và hai câu nói sau giúp ta suy nghĩ:

Đi xuống một ngọn đồi dễ hơn là leo lên, nhưng quang cảnh trên đỉnh đồi đẹp hơn nhiều.

Đừng hài lòng với việc chỉ hoàn thành nhiệm vụ của mình. Hãy làm nhiều hơn thế. Con ngựa về đích trước hơn một cái cổ là con ngựa thắng cuộc đua.

VII. LÀM VIỆC CHĂM CHỈ VÀ LÀM VIỆC THÔNG MINH

Có câu: *"Đừng làm việc chăm chỉ, hãy làm việc thông minh"* và mẫu chuyện *Nỗ lực đúng chỗ* sau đây nói lên hai ý tưởng làm việc chăm chỉ và làm việc thông minh.

Câu chuyện "Biết đặt nỗ lực đúng chỗ"

Động cơ của một con tàu lớn bị hỏng. Những người chủ tàu đã tìm hết chuyên gia này đến chuyên gia khác nhưng không ai biết cách sửa.

Rồi họ đưa tới một ông già, người biết sửa chữa tàu thuyền từ khi còn là một đứa bé. Ông ta mang theo một túi đồ nghề và khi đến, ông lập tức bắt tay vào làm việc. Ông xem xét kỹ chiếc thuyền từ đầu đến cuối.

Người chủ tàu đứng đó, quan sát người đàn ông, hy vọng ông ta biết phải làm gì.

Sau khi kiểm tra mọi thứ, ông ta lấy túi đồ nghề và rút ra một cái búa nhỏ. Ông cẩn thận gõ nhẹ vào một cái gì đó. Ngay lập tức, động cơ hoạt động trở lại. Ông cất búa đi. Động cơ đã được sửa xong!

Một tuần sau, những người chủ tàu nhận được hóa đơn thanh toán giá 10.000 đô la!

"Cái gì?", chủ tàu thốt lên, "Ông ta hầu như chẳng phải làm gì cả!".

Họ gửi cho ông một tin nhắn, "Làm ơn cho chúng tôi xem hóa đơn chi tiết."

Và, họ nhận lại hóa đơn ghi rõ:

Đập búa: 2 đô la.

Tìm ra nơi cần đập: 9.998 đô la.

Kết luận1:

Nỗ lực làm việc là yếu tố quan trọng để thành công, đạt được thành quả cao nhất, nhưng biết đặt những nỗ lực của mình vào đúng chỗ, điều đó mới thực sự thay đổi cuộc sống của bạn, đem lại nhiều điều tuyệt vời và thú vị cho bạn, mà công sức bạn bỏ ra không nhiều.

Kết luận 2:

Tuy nhiên, câu chuyện trên còn có ý rằng: để đạt được mức độ thành công cho con tàu hoạt động trở lại, với cách làm việc nhẹ nhàng của ông lão thợ máy ngày hôm nay, ông phải mất mấy chục năm cần cù làm việc.

Rõ ràng để đạt được đẳng cấp làm việc thông minh, thì bạn phải trải qua một quá trình làm việc chăm chỉ trong thời gian dài.

Không có chuyện ngủ một đêm thức dậy thì bạn làm việc thông minh đâu.

Bạn cần phải có quá trình làm việc cật lực, làm việc hết mình thì đẳng cấp làm việc thông minh của bạn mới tăng lên theo thời gian. Đó cũng là "văn ôn võ luyện".

CHƯƠNG 12

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ NHẤT: THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG VÀ TÌM VIỆC

I. THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Khái niệm

Lao động là sự hoạt động sức lao động trong thực tế. Lao động là hoạt động có chủ đích, có mong muốn của con người tạo ra các thành quả phục vụ nhu cầu đời sống con người.

Thị trường lao động là thị trường có sự trao đổi hàng hóa sức lao động giữa một bên là những người lao động và một bên là những người cần thuê sức lao động đó.

Thị trường lao động gồm nhu cầu, cung ứng sức lao động, tiền lương, tính cạnh tranh, cơ sở hạ tầng của thị trường lao động.

Thị trường lao động có những thành phần: cá nhân và đại diện thuê mướn lao động; người làm thuê và đại diện; nhà nước và đại diện ; môi giới dịch vụ, giới thiệu việc làm.

Nội dung của thị trường lao động

Gồm có các yếu tố như cung, cầu, năng suất, giá cả sức lao động và tình trạng thất nghiệp.

Cung lao động

Cung lao động là số lượng lao động sẵn sàng làm việc tại một thời điểm, không gian nhất định.

Cầu lao động

Cầu lao động là số lượng lao động mà các công ty cần thuê với số tiền lương thực tế nhất định đảm bảo hoạt động của các công ty này.

Năng suất lao động

Năng suất lao động là số lượng sản phẩm làm ra trên một đơn vị lao động.

Giá cả sức lao động

Giá cả sức lao động là số tiền phải trả cho một đơn vị lao động.

Thất nghiệp

Theo Henry Wallace: *"Thất nghiệp đồng nghĩa với sự cùng quẫn của con người ngay trong lòng xã hội giàu có. Đây là nghịch lý lớn nhất của xã hội hiện đại"*.

- Thất nghiệp tạm thời.

- Thất nghiệp cơ cấu.

- Thất nghiệp tuyệt đối và thất nghiệp tương đối.

- Khái niệm thất nghiệp giả tạo.

Biểu hiện thị trường lao động

- Người lao động làm chủ sức lao động của mình.

- Người lao động làm chủ số lượng và chất lượng lao động.

- Biểu hiện người lao động là đa dạng và không đồng nhất.

- Người lao động quyết định toàn bộ về sản phẩm.

- Thị trường lao động có giới hạn về địa lý và thời gian.

- Thị trường lao động chịu sự tác động của chính quyền trong nước và môi trường thế giới.

Phân loại thị trường lao động

+ *Khả năng cạnh tranh*

Giá cả lao động linh hoạt theo cung cầu lao động.

+ *Khu vực phân chia*

Thị trường lao động phân chia theo nông thôn, thành thị, lao động chân tay và trí óc, nam nữ, kinh doanh và sản xuất, tư nhân và nhà nước.

+ *Chất lượng thị trường lao động*

Biểu hiện về năng suất lao động cao thấp, đời sống và phúc lợi xã hội người lao động ở mức nào.

Ví dụ: Chất lượng cuộc sống người lao động ở Mỹ, Nhật, Singapore, Hàn quốc, Úc… là cao so với các nước khác.

+ *Mối quan hệ cung cầu*

Khi cung lao động cao hơn cầu lao động tình trạng thất nghiệp tăng lên.

Khi cầu lao động tăng thì tiền lương tăng cao.

Khi cầu và cung lao động cân bằng thì không có thất nghiệp.

+ *Điều tiết nhà nước*

Nhà nước cần theo dõi thời tiết thị trường lao động và can thiệp hiệu quả. Tuy nhiên tình trạng thất nghiệp không phải lúc nào cũng giải quyết được và thường thì nước nào cũng tồn tại một tỷ lệ thất nghiệp nhất định.

Hiện nay tình trạng sinh viên Việt Nam thất nghiệp ở mức độ đáng quan tâm và cần can thiệp hiệu quả.

Những đặc trưng hoạt động của thị trường lao động

- Người lao động làm chủ sức lao động của mình. Công ty chỉ có quyền sử dụng và làm chủ từng phần khả năng lao động, trong một khoảng thời gian thỏa thuận.

Nếu công ty vi phạm, phải chịu trách nhiệm pháp lý và có thể có những tổn thất về kinh tế.

- Người lao động làm chủ số lượng và chất lượng lao động.

- Người lao động quyết định toàn bộ về sản phẩm.

- Công ty và bạn phối hợp hành động tương đối dài.

- Công ty và bạn ràng buộc với nhau bằng hợp đồng lao động và các thỏa thuận như quy chế công ty, chiến lược chính sách kinh doanh.

- Biểu hiện người lao động là đa dạng và không đồng nhất. Chất lượng làm việc ở từng người là khác nhau theo sở thích, giới tính, độ tuổi, thể lực, kinh nghiệm, tính chuyên nghiệp, kỹ năng, thời gian làm việc, mối quan hệ…

- Biểu hiện riêng, độc đáo giữa người lao động và công ty.

Thị trường lao động hoạt động và có mối quan hệ các thị trường khác nhau.

Tiền công lao động tương ứng và phụ thuộc kết quả kinh doanh cuối cùng.

Đối với người lao động, ngoài tiền lương thưởng, thì các yếu tố khác quan trọng không kém là văn hóa công ty, nội dung và điều kiện làm việc, tính lâu dài, triển vọng và thăng tiến, phát triển bản thân, các mối quan hệ, uy tín công ty trên thương trường, uy tín người lãnh đạo quản lý.

- Thị trường lao động có giới hạn về địa lý và thời gian.

- Thị trường lao động chịu sự tác động của chính quyền trong nước và môi trường thế giới.

II. VIỆC LÀM

1. Việc làm là gì?

Theo *Luật Lao động*: "Mọi hoạt động lao động tạo ra nguồn thu nhập, không bị pháp luật cấm đều được thừa nhận là việc làm".

Theo *Bách khoa toàn thư:*

Việc làm (tiếng Anh là *job, career*) hay công việc là một hoạt động được thường xuyên thực hiện để đổi lấy việc thanh toán hoặc tiền công, thường là nghề nghiệp của một người. Một người thường bắt đầu một công việc bằng cách trở thành một nhân viên, người tình nguyện, hoặc bắt đầu việc buôn bán. Thời hạn cho một công việc có thể nằm trong khoảng từ một giờ (trong trường hợp các công việc lặt vặt) hoặc cả đời (trong trường hợp của các thẩm phán). Nếu một người được đào tạo cho một loại công việc nhất định, họ có thể có một nghề nghiệp. Tập hợp hàng loạt các công việc của một người trong cả cuộc đời là sự nghiệp của họ.

Một công việc phải có điểm đầu và điểm kết thúc, phải có mục tiêu, kết quả, có nguồn lực.

Phân loại theo thời gian làm việc:

- Toàn thời gian: Là một định nghĩa chỉ một công việc làm 8 tiếng mỗi ngày, hoặc theo giờ hành chính 8 tiếng mỗi ngày và 5 ngày trong tuần.

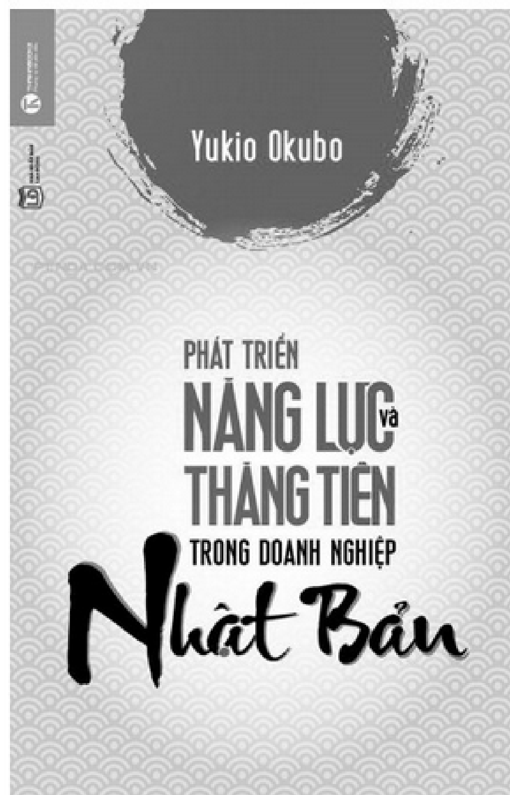
- Bán thời gian: Là một định nghĩa mô tả công việc làm không đủ thời gian giờ hành chính quy định của nhà nước 8 tiếng mỗi ngày và 5 ngày mỗi tuần. Thời gian làm việc có thể dao động từ 0,5 đến 5 tiếng mỗi ngày và không liên tục.

- Làm thêm: Là một định nghĩa mô tả một công việc không chính thức, không thường xuyên bên cạnh một công việc chính thức và ổn định.

2. Những ngộ nhận

6 ngộ nhận về năng lực

Theo Yukio Okubo, Viện nghiên cứu Recruit Works (trung tâm nghiên cứu về tổ chức và con người), có 6 ngộ nhận rất thường gặp. Trong cuốn *Phát triển năng lực và thăng tiến trong doanh nghiệp Nhật Bản*, Okubo phân tích chi tiết về những ngộ nhận ấy. Đồng thời, bằng những trải nghiệm của mình trong lĩnh vực quản trị nhân lực, chính sách lao động và thiết kế công việc, Okubo cũng đưa ra những giải pháp nhằm loại bỏ chúng. Nội dung sau được trích nguyên văn từ cuốn *Phát triển năng lực và thăng tiến trong doanh nghiệp Nhật Bản* của Yukio Okubo.



Ngộ nhận thứ nhất: Có thể dễ dàng hướng tới các mục tiêu trong công việc mà thẳng tiến.

Trước khi đi xin việc, độ tuổi lao động từ 30 - 60 tuổi đều không xác định được mình muốn làm việc gì. Các mong muốn và động lực chỉ phát sinh khi bạn bắt đầu thử lao động. Nếu không làm việc, bạn sẽ không có động lực.

Yukio Okubo thường khuyên *"Khởi đầu bằng việc đi xuống một chút, tiếp đến sẽ là quá trình biến đổi để trèo lên đỉnh núi"*. Dù có thời điểm bạn chưa biết bản thân muốn có công việc nào ổn định, vẫn nên dồn lực theo đuổi những mục tiêu ngắn hạn. Kinh nghiệm làm việc giai đoạn này sẽ giúp bạn nâng cao năng lực bản thân, sau đó, chắc chắn con đường của bạn sẽ hiện rõ. Cuối cùng, bạn sẽ thành công trên con đường đó. Bắt đầu từ việc "trèo xuống", sau đó mới "trèo lên" núi là cách phát triển sự nghiệp tốt nhất mà người thành công thường làm.

Ngộ nhận thứ hai về trình độ học vấn: Tìm việc, đổi việc dễ hơn nếu có bằng cử nhân đại học hoặc cao đẳng.

Sai lầm là chỉ cần tốt nghiệp đại học là sẽ tìm được việc dễ, nhanh hơn những người chỉ có bằng tốt nghiệp trung học. Nhưng từ sau năm 1998, lượng sinh viên tốt nghiệp tìm việc lại lớn hơn số lượng học sinh tốt nghiệp cấp 3 cùng tìm việc làm. Do đó, việc tốt nghiệp đại học là chưa đảm bảo có việc làm cho bản thân.

Ngộ nhận thứ ba: Có các chứng chỉ là mọi chuyện sẽ ổn

Thực tế thị trường lao động, kinh nghiệm và các kỹ năng công việc ít liên quan kiến thức đã học ở trường. Các công ty và doanh nghiệp coi trọng kinh nghiệm và kỹ năng xử lý tình huống hơn bằng cấp.

Ngộ nhận thứ tư: Chắc chắn trở thành nhân viên chính thức.

"Nhân viên chính thức" bắt đầu được sử dụng ở Nhật Bản từ năm 1955, là những nhân viên làm công với một công việc ổn định, với hệ thống thuế, bảo hiểm, lương hưu... được thực hiện theo tiêu chuẩn chung. Nhưng nửa sau thập kỷ 90, lượng nhân viên không chính thức đã vượt lên 30% trên tổng số nhân viên làm công. Những người làm việc nhưng không phải làm công - được gọi là "free agent" - ngày càng tăng cao. Chỉ trong 5 năm, số lượng nhân viên chính thức giảm 4 triệu người. Vì vậy, việc tính đến các giải pháp làm việc khác hoặc kinh doanh riêng, hơn là cứ bám người làm công ăn lương cho an toàn. Phải thấy ưu điểm, nhược điểm của từng kiểu làm việc, từ đó quyết định đúng đắn cho mình. Người làm nghệ thuật như ca sĩ, thì làm việc bán thời gian trong một thời gian để kiếm sống là nên làm, nhưng đừng vô tư nhảy việc vì dễ tìm việc khác, làm việc trong thời gian ngắn cũng đủ rồi... thì sẽ bất lợi con đường sự nghiệp của mình sau nấy. Rất nhiều dạng hoạt động mưu sinh, không nhất thiết phải là nhân viên chính thức của một tổ chức nào đó và lựa chọn một hướng đi, thời điểm hợp lý cần phải tính đến.

Ngộ nhận thứ năm: Không thể đổi việc sau tuổi 35.

Ngộ nhận thứ sáu: không có khả năng quản lý thì nên là chuyên viên.

3. Xác định mình cần gì

Như theo nghiên cứu Yukio Okubo tại Nhật Bản thì hầu hết lao động từ 30 - 60 tuổi đều không biết bản thân muốn làm việc gì trước khi đi xin việc. Sinh viên và thanh niên Việt Nam hiện nay cũng vậy, không xác định được mình muốn công việc gì. Bạn đừng rơi vào trường hợp này. Chọn lựa ngành nghề là sự lựa chọn to lớn trong đời của bạn, nó sẽ ảnh hưởng rất nhiều quãng đời của bạn sau này.

Khi mục tiêu lâu dài chưa thật rõ ràng, thì bạn nên tích cực đeo đuổi những mục tiêu ngắn hạn. Bề dài trải nghiệm giai đoạn này sẽ giúp bạn đạt được những bài học quý báu và con đường đi của bạn sẽ hiện rõ ràng hơn, bạn sẽ dễ dàng thành công bằng con đường này. Bắt đầu từ "tầm thấp", dần dần mới "tầm cao" nên là lựa chọn khởi nghiệp tối ưu cho bạn.

Các nhân tố ảnh hưởng quyết định của bạn

- Trình độ.

- Tư duy.

- Nguyện vọng, sở thích, mục tiêu, tầm nhìn của bạn, đây là nhân tố quan trọng nhất.

- Ảnh hưởng của người thân.

4. Thái độ với việc làm

Việc làm nào cũng quý, quan trọng là phù hợp điều kiện của mình trong từng giai đoạn để kiếm tiền. Theo

thời gian, bạn có thể thay đổi công việc cũng như thay đổi cấp độ địa vị xã hội.

Bạn cũng nên khuyên bạn bè của mình có thái độ đúng về việc làm, đừng đứng núi này trông núi nọ là không nên.

Yêu nghề hay không yêu nghề

Yêu nghề và thái độ tham gia 100% để bạn đứng vững vị trí việc làm của mình.

Làm vì đam mê

Bạn làm việc vì đam mê, vì sở thích thì hay đấy, nhưng nếu vì đam mê mà có thu nhập thấp, điều kiện sống khó khăn thì bạn phải kiên trì và bạn sống chết với công việc mình làm.

Làm việc vì đam mê và đeo đuổi đến cùng thì giai đoạn đầu sự nghiệp bạn trải qua muôn vàn cay đắng, cực khổ, hy sinh nhiều thứ, nhưng trái ngọt luôn dành cho bạn ở tương lai như Bill Gates, Thomas Edison, Steve Jobs… quan trọng là bạn có dũng cảm trả giá hay không.

Làm vì thu nhập

Bạn muốn có thu nhập cao lý tưởng, đòi hỏi đầu tiên là bạn phải có trình độ chuyên môn và năng lực bản thân phải đáp ứng đủ yêu cầu của công ty. Bạn cũng phải hy sinh nhiều thứ như sở thích, thói quen của mình. Bạn phải tuân thủ các điều kiện nghiêm túc thậm chí khắt khe, áp lực công việc cao liên tục và đôi khi phải chịu đựng không khí ngột ngạt lâu dài của vị trí tuyển dụng.

Quan trọng là bạn có dũng cảm trả giá cho nguyện vọng làm việc vì thu nhập cao của mình hay không.

Phương án làm cái mình cần hay cái mình thích

Nhiều bạn trẻ loay hoay không biết là nên chọn loại công việc theo nhu cầu mình cần phải làm việc này hay chỉ làm việc chỉ theo sở thích của mình mà thôi. Lời khuyên dành cho bạn là tùy giai đoạn của cuộc đời.

Có nhiều lựa chọn cho từng giai đoạn như sau.

Phương án 1. Bạn bắt đầu từ công việc mình yêu thích, mơ ước và làm đến cùng, làm đến hết cuộc đời như Mẹ Teresa.

Phương án 2. Lựa chọn khác là khởi sự làm cái mình cần như cần địa vị, danh tiếng, thu nhập, trình độ… và khi đạt được nguyện vọng của mình thì bạn chuyển sang làm công việc mình thích, mình yêu mến.

Phương án 3. Làm cái mình cần hay cái mình thích tùy theo giai đoạn.

Lời khuyên nữa dành cho bạn:

Phương án nào cũng có ưu và nhược điểm riêng, tùy bạn lựa chọn phù hợp cho mình, tuy nhiên phương án 1: đeo đuổi suốt đời đam mê của mình thì bạn dễ tạo sự nghiệp lớn, mặc dù muốn thành công hiển hách còn lệ thuộc nhiều yếu tố khác như may mắn, thời cuộc, chính sách, môi trường kinh doanh, nguồn lực hỗ trợ…

5. Tìm việc làm

Các mẩu chuyện về việc làm.

Jack Ma

Jack Ma, cha đẻ của đế chế thương mại điện tử khổng lồ Alibaba, đã nắm giữ vị trí người giàu nhất Trung Quốc những năm qua, nhưng ít ai biết "siêu đại gia" đã từng đi xin việc đến 30 công ty và đều bị từ chối, trong số đó có cả vị trí... bán hàng của hãng đồ ăn nhanh KFC.

"Đó là năm đầu tiên KFC mở cửa hàng ở Trung Quốc, tôi nhớ là có 24 người đi xin việc hôm ấy, và 23 người được nhận...". Jack Ma chia sẻ với Charlie Rose về kỷ niệm không vui vẻ của mình.

Sau khi thất bại thảm hại trong cuộc đua xin việc, Jack Ma được trường đại học tỉnh Hàng Châu nhận vào làm và trở thành thầy giáo dạy tiếng Anh, thu nhập của siêu tỷ phú lúc ấy là 12 USD (250.000 đồng) một tháng.

Đại tá Harland Sanders

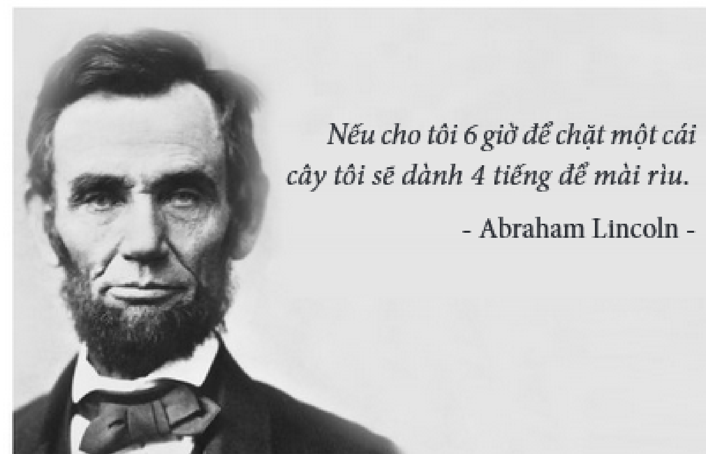
Hình ảnh quen thuộc của gà rán KFC nổi tiếng toàn cầu là hình ảnh một ông già lịch lãm trong bộ vest trắng, chòm râu bạc và cà vạt đen. Đó chính là người lập nên KFC, "Đại tá bang Kentucky" Harland Sanders. Ngày nay, KFC đã có mặt trên 100 quốc gia, nhưng thuở ban đầu, Sanders đã không bán được món gà của mình. Hơn 1.000 nhà hàng đã từ chối ông.

Tổng thống Abraham Lincoln

Thời gian dài trước khi Lincoln làm Tổng thống, bảng "thành tích đầy ấn tượng" của ông được biết đến qua những chuỗi thất bại liên miên mà ông đã trải qua, thậm chí còn nổi cộm hơn là những gì ông đã đạt được sau này.

Năm 1831, Lincoln 22 tuổi, ông có hùn vốn với bạn để mở một cửa hiệu tạp hóa trong một thị trấn nhỏ nhưng đã thất bại. Năm sau, với kinh nghiệm về luật, tự học qua sách vở là chủ yếu, ông xin việc vào cơ quan lập pháp của tiểu bang nhưng không được nhận.

Cũng trong năm này, do lơ đễnh trong công việc bán hàng để theo đuổi ước mơ luật sư nên bị chủ cho thôi việc. Nhưng không sao, Lincoln tận dụng cơ hội để đăng ký thi vào trường Luật, tuy nhiên lại không đủ điểm đậu.



Đến năm 24 tuổi, vay mượn của bạn để tạo dựng một doanh nghiệp riêng và tới cuối năm ông bị phá sản. Phải mất khá lâu ông mới có thể hoàn trả hết số tiền đi vay.

Vận may đã mỉm cười với Lincoln khi ông được nhận vào cơ quan luật pháp tiểu bang vào năm 1834. Điều ngạc nhiên là Lincoln hành nghề và mang chức danh luật sư mà không có bằng cấp hay chứng chỉ liên quan chứng nhận.

Hành nghề luật sư được bốn năm, ông tranh vị trí Chủ tịch Hạ viện nhưng lại bị đánh bại. Hai năm sau, nỗ lực phấn đấu vào danh sách ứng cử viên của Quốc hội và tiếp tục thất bại.

Qua mẩu chuyện tìm việc của Lincoln, sau nhiều lần thất bại thảm hại, nhưng lòng kiên trì của ông vẫn sáng ngời niềm tin và một thời gian sau ông trở thành vị Tổng thống vĩ đại nhất lịch sử nước Mỹ. Điều này làm tấm gương tuyệt vời đáng để cho chúng ta học hỏi phải không bạn?

Kỹ năng tìm việc

Hiện nay, để tìm được một việc làm theo nguyện vọng của bạn là cực kỳ khó khăn gian khổ và mất nhiều thời gian, từ vài tháng thậm chí kéo dài nhiều năm. Đây là các giải pháp hiệu quả giúp bạn tìm việc làm như sau:

Xây dựng kế hoạch nghề nghiệp.

Muốn tìm được việc làm phù hợp cho bản thân, bạn phải xây dựng phương án từng giai đoạn cuộc đời của bạn.

Tìm hiểu, học hỏi kinh nghiệm người khác.

Tìm hiểu qua người quen biết, bạn bè, thầy cô, láng giềng, người thân… Bạn sẽ rút tỉa được rất nhiều kinh nghiệm từ những thành công và thất bại của họ làm bài học quý giá cho mình.

Nhờ người có uy tín, tin tưởng giới thiệu.

Theo chuyên gia thì có 80% người tìm việc dựa vào bảng thông báo việc làm và tỉ lệ thành công là 18%.

Tuy nhiên, có một con đường xin việc hiệu quả nhất là nhờ người có uy tín giới thiệu giúp đỡ.

Mở rộng tiếp xúc nhiều kênh việc làm.

Bạn nên biết rằng, cho dù bạn có một kỹ năng chuyên môn nhưng sẽ có cơ hội phân công nhiều vị trí làm việc khác nhau.

Đừng ngại những chi phí gởi hồ sơ và đi nhiều nơi có tuyển dụng việc làm, kể cả những công ty không thông báo tuyển dụng.

Tận dụng nhiều kênh tìm việc gồm internet, các trang web, báo đài, tờ rơi, áp phích, thầy cô, người quen, bạn bè, người thân.

Đăng hồ sơ lên các trang web việc làm cũng là một cách tìm việc đơn giản và thuận lợi.

Hồ sơ xin việc khác biệt và ấn tượng.

Bạn viết lá thư xin việc ấn tượng, hồ sơ xin việc khác biệt và nổi bật sẽ là lợi thế so với ứng viên khác. Cam kết nên có câu nhấn mạnh "tôi sẽ làm tốt hơn so với yêu cầu".

Một lá thư cảm ơn trong vòng 24 giờ sau phỏng vấn cũng cách bạn ghi điểm với nhà tuyển dụng.

Và muôn vàn cách để đạt được thành công miễn là bạn chịu động não và quyết tâm.

Quan hệ chặt chẽ với các dịch vụ cung cấp nhân sự uy tín

Thông qua các dịch vụ này khả năng tiếp cận nhà tuyển dụng và có được việc làm là rất cao.

Linh hoạt và chủ động liên hệ nhà tuyển dụng.

Chấp nhận và thích ứng công việc.

Không phải lúc nào bạn cũng tìm được việc làm ưng ý và trong nhiều tình huống bạn phải làm một công việc chưa hoặc không đúng nguyện vọng của mình.

Hãy dũng cảm làm việc với 100% khả năng và cần mẫn, rồi kết quả sẽ tốt đẹp.

Mạnh dạn chấp nhận thử thách.

Bạn hãy sẵn sàng cho những nghề mới, độc, lạ nhưng không vi phạm đạo đức, vi phạm pháp luật.

Chuẩn bị cho hành trình dài.

Bạn chuẩn bị cho cuộc chạy marathon suốt cuộc đời chứ không phải chỉ là cuộc chạy nước rút ngắn hạn.

Thực hiện đức tính kiên trì.

Kết quả "bị từ chối" khi xin việc bạn hãy tập làm quen và "sống chung", tính nhẫn nại là liều thuốc tốt cho bạn trong hành trình tìm việc.

Hãy học thêm kỹ năng.

Trong khi chờ đợi có việc làm, hãy học thêm kỹ năng cho mình và nên có giấy chứng nhận kết quả học của bạn. Giấy chứng nhận có sức thuyết phục trước mắt nhà tuyển dụng hơn là khi bạn chỉ viết và trình bày miệng. Cho dù có công việc rồi bạn cũng nên học thêm kỹ năng khác, có khi một kỹ năng phụ, kỹ năng bạn không coi trọng lại quyết định sự nghiệp của bạn.

6. Thu nhập và phát triển bản thân

Nếu không vì quá bức bách phải có thu nhập cao để xin việc thì bạn phải lưu ý tương lai của bạn phụ thuộc rất nhiều các hoạt động phát triển bản thân.

Đâu phải bạn vô làm việc cho một công ty đầu tiên là đương nhiên bạn sẽ thành đạt sự nghiệp của bạn suốt đời. Câu trả lời có thể có và có thể không.

Đối với nhiều người thì sự thành đạt của họ không dừng lại làm việc ở một công ty, mà thông thường là họ phải trải qua rất nhiều lần nhảy việc.

Vì vậy, lời khuyên dành cho bạn, nếu phải lựa chọn giữa thu nhập trước mắt và phát triển bản thân lâu dài thì bạn nên quyết định chọn làm việc ở vị trí mà có điều kiện phát triển bản thân tốt nhất cho bạn.

7. Để có việc làm dễ dàng

Nhu cầu việc làm của bạn là khẩn cấp, thì bạn không nên kéo dài, hãy chọn công việc mà bạn dễ xin nhất. Vì sao?

Bởi vì:

Thứ nhất, giải quyết nhu cầu chi phí cuộc sống của bạn.

Thứ hai, trong quá trình làm việc, bạn sẽ có mối quan hệ rộng hơn, cơ hội việc làm mới sẽ xuất hiện.

Thứ ba, bạn vừa làm việc vừa kín đáo, khéo léo tìm việc khác.

Thứ tư, khi làm việc bạn sẽ học hỏi kinh nghiệm thêm rất nhiều, "đẳng cấp võ công" của bạn sẽ tăng lên, giúp ích rất nhiều cho hành trang sự nghiệp phát triển bản thân của bạn sau nầy vẫn tốt hơn là bạn nằm ở nhà "chờ thời" hay la cà quán cà phê để đốt thời gian.

8. Làm việc không lương

Một vị trí việc làm mà bạn hằng mơ ước nhưng tại thời điểm xin việc thì chưa có chỗ trống, nhà tuyển dụng bảo với bạn là bạn cần chờ đợi một thời gian, bạn biết chắc là họ nói thật, bạn có nên đề xuất là bạn xin vào làm việc mà không hưởng lương?

Làm việc không lương? Có người cho đó là ý tưởng khờ dại.

Và câu trả lời là NÊN LÀM. Vì sao?

Bởi vì:

Thứ nhất, đây giải pháp "giành ghế" của bạn, tỷ lệ thắng chiếm > 50%, mà > 50%, thì như vậy là có triển vọng.

Thứ hai, trong quá trình làm việc, bạn sẽ tìm hiểu, biết rõ và củng cố các mối quan hệ quyết định cần thiết cho vị trí tuyển dụng, cơ hội thắng lợi ngày càng tăng lên.

Thứ ba, bạn làm việc với phong cách khác biệt và ấn tượng như vậy, khả năng nhà tuyển dụng từ chối bạn là rất thấp.

Thứ tư, trong quá trình làm việc không lương như vậy, lãnh đạo công ty, nhất là lãnh đạo có lương tâm, họ sẽ tìm cách bù lại các thiệt thòi, sẽ tạo điều kiện khác giúp đỡ bạn vượt qua những khó khăn.

Thứ năm, với phong cách làm việc quyết tâm cao độ như vậy, bạn đã ghi điểm với nhà tuyển dụng và uy tín của bạn với công ty là tăng lên vượt bậc.

Thứ sáu, khi làm việc bạn sẽ học hỏi thêm kinh nghiệm, làm tăng kỹ năng phát triển bản thân của bạn.

9. Phát triển các mối quan hệ chất lượng

Tony Robbins nói rằng: "*Xây dựng mối quan hệ là khi bạn bước vào thế giới của người khác, làm cho họ cảm thấy rằng bạn hiểu họ, rằng cả hai người bắt đầu có sự liên kết chung mạnh mẽ.*"

* 1. Tại sao phải xây dựng mối quan hệ?

- Bạn không thể làm việc và sống chỉ một mình bạn. Thế giới ngày nay là môi trường kết nối mọi người và kết nối toàn cầu.

- Môi trường làm việc tập thể sẽ thúc đẩy bạn phát triển hơn là khi bạn làm việc một mình.

- Bạn càng kết nối quan hệ thì mối quan hệ tăng lên theo cấp số nhân. Kinh doanh mà không có khách hàng hoặc khách hàng ít thì thu nhập của bạn đang bị đe dọa. Số lượng người ủng hộ, giúp đỡ bạn càng lớn thì sự nghiệp của bạn càng lớn.

- Có những mối quan hệ chất lượng sẽ thay đổi cuộc đời của bạn hoàn toàn.

* 2. Bí quyết xây dựng mối quan hệ.

Nhớ tên người

Tệ nhất là bạn quên tên người khác, hỏi lại tên của họ nhiều lần.

Khen người khác

Ai cũng có những điều tốt, hãy tìm những điểm hay đẹp và khen họ.

Gặp nhau ở cái chung, cái hòa đồng

Những điểm chung như cùng quê, cùng sở thích, cùng tuổi, làm việc cùng ngành nghề, cùng chung bạn bè, đã kết hôn, cùng nhau nhiều cái chung… là yếu tố thuận lợi bạn dễ gần gũi với mọi người.

Chú ý bên ngoài của bạn

Trang phục, diện mạo, phong cách bên ngoài phù hợp sẽ giúp bạn kết nối dễ dàng hơn.

Khiêm tốn

Khiêm tốn là vũ khí hữu dụng cho bạn đến bất cứ nơi đâu.

Thấu hiểu và đồng cảm

Bạn hãy đặt mình vào quan điểm, cảm xúc của người khác.

Thực hiện phản chiếu

Nói và sử dụng ngôn ngữ cơ thể phù hợp ngữ cảnh và người đối diện.

Cử chỉ giao tiếp

- Cười tươi khi gặp nhau.
- Bắt tay nồng ấm.
- Nhìn vào mắt người với thái độ vui tươi.
- Đặt những câu hỏi mở, để đối tác nói nhiều hơn.
- Tự tin, chân thành.
- Đừng phân tâm, xao lãng khi giao tiếp.

Quà cáp, mời ăn uống, đi du lịch

Đây là những phương thức giúp bạn mở đầu nhanh chóng và thắt chặt mối quan hệ tuyệt vời.

10. Chủ động với sự thay đổi của môi trường việc làm

Danh ngôn về thay đổi:

Có những điều tôi không thể ép buộc. Tôi phải thích ứng. Có những lúc mà sự thay đổi lớn nhất cần đến là sự thay đổi quan điểm của tôi.

- Denis Diderot -

Mọi sự khó khăn sâu sắc đều mang sẵn trong mình giải pháp. Nó buộc chúng ta phải thay đổi suy nghĩ để tìm ra.

- Niels Bohr -

Bạn không thể mong đạt được những mục tiêu mới hay vượt qua hoàn cảnh hiện tại nếu bạn không thay đổi.

- Les Brown -

Tôi phát hiện ra rằng tất cả những người thành công mà tôi từng nói chuyện đều có một bước ngoặt, và bước ngoặt đó là khi họ lập một quyết định rõ ràng, cụ thể, dứt khoát rằng họ sẽ không tiếp tục sống như thế này thêm nữa. Một số người lập quyết định đó ở tuổi 15 và một số người lập quyết định đó ở tuổi 50 và phần lớn mọi người chẳng bao giờ lập quyết định đó.

- Brian Tracy -

* 1. Sự cần thiết phải thay đổi.

Con người có thói quen thích an toàn, ngại thay đổi. Nền văn minh thế giới sẽ không phát triển nếu không có sự thay đổi.

Ngày nay thế giới đã thay đổi với tốc độ chóng mặt, bạn phải thay đổi theo.

* 2. Chủ động thay đổi vì các nguyên nhân sau:

+ Tự nhận biết các rủi ro.

+ Thành công không còn phù hợp.

+ Tìm hiểu học hỏi cái mới.

+ Đón nhận thay đổi tích cực.

+ Dự báo thay đổi.

11. Nhảy việc

* 1. Xem xét, đánh giá trước khi nhảy việc.

Bạn có bằng lòng với công việc hiện tại không?

Bạn gặp phải vấn đề, nhưng cố gắng hết mức nhưng không giải quyết được, thì quyết định ra đi là nên làm. *So sánh công ty bạn đang làm và công ty khác.*

Bạn ra đi thì được gì, mất gì, có lợi hơn không khi vẫn ở lại và khả năng phù hợp vị trí mới có đạt không?

Nhảy việc có ích cho mục tiêu cuộc đời của bạn?

Tham khảo người thân và người tư vấn.

Bạn đã biết rõ công ty mới và chắc chắn họ sẽ nhận bạn làm việc.

* 2. Giải quyết nỗi sợ khi nhảy việc.

Tôi có phù hợp công ty mới?

Tôi không có kinh nghiệm để làm công việc mình yêu thích.

Phải làm lại từ đầu.

Sợ sai lầm.

Sợ thất bại ở công ty mới.

Sợ người khác buồn.

Không có thu nhập trong thời gian tìm việc.

Cho là mình đã quá già để thay đổi công việc.

Bài viết *Những nơi làm việc tốt nhất Việt Nam*

Theo danh sách vừa được các đơn vị nghiên cứu nhân lực và thị trường công bố ngày 5/3/2015, tại Thành phố Hồ Chí Minh, Unilever được bình chọn ở vị trí đứng đầu trong 100 nơi làm việc tốt nhất trong năm 2014. Đứng kế sau đó là Vinamilk, Microsoft Việt Nam, Abbott Laboratories Việt Nam và Nestle' Việt Nam… Đây kết quả sau cuộc khảo sát trên 15.000 người trên 24 lĩnh vực ngành nghề.

Xếp hạng	Doanh nghiệp
1	Unilever
2	Vinamilk
3	Nestle
4	Procter & Gamble Vietnam (P&G)
5	IBM Vietnam
6	Microsoft
7	Pesico Food
8	Viettel
9	Suntory Pepsico
10	Abbott
11	Vietcombank
12	Samsung
13	Masan
14	Harvey Nash
15	Mercedes - Benz
16	Intel
17	Nutifood
18	HSBC
19	Bosch
20	FrieslandCampina
21	FPT
22	Citibank
23	Lo'real
24	Honda
25	Kimberly Clark
26	Prudential
27	LG Vina Cosmetics
28	Nippon paint

Trong 46 tiêu chí mà đơn vị nghiên cứu và khảo sát đưa ra, lương và thưởng, phúc lợi là những yếu tố được người đi làm đặc biệt quan tâm. Bên cạnh đó, các doanh

nghiệp có quy mô lớn và năng động cũng ngày càng có sức hấp dẫn. Năm nay Vinamilk là doanh nghiệp được người lao động đánh giá là có mức lương thưởng và phúc lợi tốt nhất. Kế đó là Vietcombank, Samsung Việt Nam, Unilever và PetroVietnam.

Chia sẻ tại lễ công bố, đại diện một doanh nghiệp tốp đầu cho biết luôn đưa ra kế hoạch tăng lương thưởng cho nhân viên qua các năm, đồng thời phấn đấu cứ năm năm thì mức thưởng lại tăng gấp đôi để thu hút và giữ chân được nhân tài.

Ngoài các giải thưởng trên, đơn vị bình chọn cũng công bố những nơi làm việc tốt nhất ở từng ngành nghề như: Nike (ngành may mặc, giày dép); HSBC (ngành tài chính, ngân hàng); Prudential (ngành bảo hiểm); Holcim (ngành sản xuất); Cargill (ngành nông lâm nghiệp)…

Danh sách 100 nơi làm việc tốt nhất Việt Nam là cuộc bình chọn thường niên do Anphabe và Nielsen tổ chức. Bộ tiêu chuẩn đánh giá năm nay gồm 46 yếu tố, xoay quanh 6 tiêu chí chính: Lương, thưởng, phúc lợi, cơ hội phát triển, văn hóa và giá trị, đội ngũ lãnh đạo, chất lượng công việc và cuộc sống, danh tiếng công ty.

Khảo sát 2014 được triển khai trực tuyến từ tháng 10/2014 - 1/2015 với quy mô lớn hơn năm 2013 (có 15.578 đáp viên thuộc 24 ngành nghề trên toàn quốc hoàn thành). Trong 500 công ty được đề cử từ danh sách các công ty được bình chọn cao nhất năm ngoái, khảo sát năm nay đưa

ra xếp hạng của 358 công ty thỏa mãn tiêu chí có trên 50 người đi làm biết đến và bình chọn cho họ.

(Theo Thi Hà, *http://kinhdoanh.vnexpress.net/5/3/2015)*

III. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ MỘT NGHỀ MỚI

Bạn chưa có nghề nghiệp nào để kiếm tiền hoặc bạn đã có một nghề, bạn muốn học thêm nghề mới bạn cần chuẩn bị chi phí và thời gian đầu tư cho quyết định của mình.

Trường hợp thứ hai là là bạn muốn thay đổi nghề nghiệp. Thay đổi nghề nghiệp là quyết định là một hành động đòi hỏi bạn phải dũng cảm, để chuẩn bị giai đoạn phát triển tiếp theo cho cuộc đời của bạn.

Dù học nghề mới, làm công việc mới bạn cần phải thực hiện các bước sau:

Mục tiêu, nguyện vọng và nhu cầu của bạn.

Bạn sẽ không thể duy trì công việc mình thích khi mà thu nhập mang lại không đủ chi phí cho bạn và gia đình. Vì vậy hãy tìm ra những việc cần phải tiếp tục làm và những gì phải thay đổi.

Chuẩn bị tài chính chi phí cuộc sống của bạn từ 6 tháng đến 1 năm trước khi có công việc mới.

Thoát khỏi tư duy nghèo nàn.

Theo Grant Cardone, thế giới này không thiếu tiền mà thiếu tư duy đúng đắn về kiếm tiền. Muốn giàu có, bạn phải đoạn tuyệt ngay những tư tưởng nghèo nàn và lạc hậu.

Xem việc làm giàu là trách nhiệm và nghĩa vụ của bạn.

Học theo người giàu và người thành công.

Kỹ năng và chuyên môn của bạn.

Kinh nghiệm, kiến thức đã có của bạn có thể được tiếp tục sử dụng.

Xác định năng lực tiềm ẩn.

Cho dù bạn đã dày dạn nhiều công việc nhưng tiềm năng của bạn vẫn chưa được sử dụng.

Những công việc bạn thích.

Bạn nên làm việc với nghề nghiệp mà bạn thích nhất nhưng trong khả năng của bạn.

Xem xét những lựa chọn có sẵn.

Phù hợp với nhu cầu của bạn, nhưng đừng mơ mộng không thực tế.

Đừng cho là công việc mới chưa quen nên dễ sai sót.

Làm việc như một người giàu, người thành công.

Quan tâm tập trung từ chi tiêu sang đầu tư.

Hướng đến tạo ra nhiều nguồn thu nhập.

CHƯƠNG 13

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ HAI: BẠN MUỐN CHIẾN THẮNG CUỘC PHỎNG VẤN?

Bạn phải đi qua các bước như thiết lập mục tiêu công việc, chuẩn bị bản CV[1], chuẩn bị và trải qua cuộc phỏng vấn của nhà tuyển dụng.

I. THIẾT LẬP MỤC TIÊU CÔNG VIỆC

Bạn nên biết rằng kinh nghiệm cho công việc sắp tuyển là nội dung mà nhà tuyển dụng sẽ quyết định chọn ứng viên. Trong khi đó, sinh viên thường lơ là những trải nghiệm qua các đợt thực tập, sinh hoạt tập thể, hoạt động ngoại khóa, làm thêm, hoạt động tình nguyện xã hội, nhưng đây lại là điều các bạn cần phải lưu ý.

1. Viết tắt của *Curriculum Vitae*: Sơ yếu lý lịch.

Biết rõ mình là ai!

Bạn cần phải xem xét, đánh giá mình có nguyện vọng và kỹ năng gì phù hợp công việc sắp tới.

Những kỹ năng làm việc nhóm, giao tiếp, kinh nghiệm, thuyết trình, ngoại ngữ, vi tính, các khóa học ngắn hạn… là những lợi thế khi xin việc.

Hãy tự tin xin việc

Các công ty tuyển dụng đều yêu cầu ứng viên phải có kinh nghiệm, mà bạn mới ra trường, làm gì có kinh nghiệm đáp ứng, bạn đừng lo, nhà tuyển dụng vẫn tiếp nhận hồ sơ của bạn.

Lời khuyên: Bạn đừng do dự, mà hãy mạnh dạn nộp hồ sơ khi xin việc.

Bằng cấp là quan trọng, nhưng không phải là yếu tố quyết định tất cả

Khả năng làm việc, xử lý tình huống trong thực tiễn mới là điều cốt lõi mà các nhà tuyển dụng quan tâm nhiều. Các bạn phải qua giai đoạn thử việc từ 1-3 tháng, sau đó mới trở thành nhân viên chính thức. Trong quá trình tập sự các bạn được kềm cặp, tập huấn, bổ sung những kỹ năng, kiến thức phù hợp cho vị trí ứng tuyển, dần dần bạn sẽ có kinh nghiệm nhiều thêm, bạn nên ân cần học hỏi.

Lòng đam mê, yêu nghề

Tích cực làm việc và xem công ty như nhà của mình, đây là suy nghĩ nên có của bạn cho dù ở vị trí nào.

Lời khuyên của 10 tỷ phú:

1. Huyền thoại Steve Jobs, CEO Apple:

Hãy sống như không có ngày mai.

Khi 17 tuổi, tôi (Steve Jobs) đọc ở đâu đó một câu nói rằng: "Nên sống mỗi ngày như thể đó là ngày cuối cùng, một ngày nào đó bạn sẽ thấy đúng".

2. Bill Gates - Nhà sáng lập Microsoft:

Hãy cho đi nhiều hơn nhận lại.

3. Oprah Winfrey - Bà trùm truyền thông Mỹ:

Chúng ta đều cần thay đổi theo thời gian.

Nhưng tôi thay đổi với mong muốn chuyển hóa con người từ bên trong hơn là vẻ bề ngoài.

4. Michael Dell - Nhà sáng lập hãng máy tính Dell:

Đừng bao giờ tỏ ra mình thành người thông minh nhất.

Cố gắng đừng bao giờ tỏ ra là người thông minh nhất trong phòng. Và cho dù bạn là người thông minh nhất đi chăng nữa thì tôi cũng khuyên bạn nên tìm kiếm người thông minh hơn, hoặc chuyển sang một phòng khác.

5. Michael Bloomberg - Thị trưởng thành phố New York:

Đừng giậm chân tại chỗ quá lâu.

6. JK Rowling- Tác giả **Harry Porter:**

Thất bại là mẹ thành công.

Tại sao tôi muốn chia sẻ với các bạn về những lợi ích của thất bại? Đơn giản là vì thất bại có nghĩa là lược đi những cái không cần thiết.

7. Jeff Bezos - CEO Amazon.com:

Năng khiếu là bẩm sinh, lựa chọn mới phức tạp.

Con người mà bạn trở thành chính là những gì bạn đã lựa chọn. Bạn hãy tự tạo nên câu chuyện kỳ thú cho cuộc đời mình.

8. Mark Zuckerberg - CEO Facebook:

Làm những gì mình yêu thích.

9. Steve Ballmer - CEO Microsoft:

Hãy kiên trì thực hiện đến cùng.

10. Larry Page - Đồng sáng lập Google:

Hãy nắm lấy những ước mơ.

(Tài liệu tổng hợp)

II. BẢN CV

CV là một bản sơ yếu lý lịch tóm tắt về bản thân hay liệt kê các kinh nghiệm làm việc và quá trình học tập của một cá nhân.

Khi gởi hồ sơ xin việc nhà tuyển dụng luôn yêu cầu bạn phải có bản CV.

Theo Sarah Berry, những cạm bẫy mà các ứng viên thường mắc phải khi viết bản CV:

Không đưa ra thông tin phù hợp

Một bản CV chung chung sẽ nói: Tôi cần một công việc, hãy giúp tôi.

Một bản CV có sức thuyết phục và thư xin việc sẽ hướng đến nội dung: Tôi yêu công ty bạn, bạn đang có một vấn đề cần giải quyết và tôi là người tốt nhất làm nhiệm vụ này. Hãy dồn sự tập trung vào công ty chứ không phải vào nhu cầu của bạn, chỉ bằng cách đó thông điệp của bạn mới làm nhà tuyển dụng chú ý.

Không trả lời câu hỏi thông báo tuyển dụng đặt ra

Bạn thường bỏ qua câu hỏi bởi vì bạn đang vội vã hoặc là bạn tìm cách trốn tránh làm việc đó. Đừng chờ đợi đến cuộc phỏng vấn mới thể hiện rằng bạn tốt, bạn giỏi thế nào.

CV cần trả lời được những câu hỏi cụ thể: như thế nào, cái gì, ở đâu và khi nào.

CV của bạn dài bao nhiêu? Độ dài lý tưởng là từ 2 đến 3 trang và 1 trang đối với thư xin việc.

Đặt thông tin vào những trật tự sai

Phần giới thiệu là một trong những phần quan trọng nhất của CV. Tuy nhiên, nhiều người xin việc lại xếp những thông tin cá nhân ở cuối CV còn nhiều người khác lại bỏ qua các chi tiết như tuổi, tình hình gia đình và thông tin liên hệ.

"Rao bán chính mình" là mục tiêu sống còn trong thuật viết CV.

Quan trọng nhất trong CV là phần viết về khả năng - thứ mà bạn cần phải đem ra bán.

Trình bày dàn trải quá trình học tập

Tập trung vào những chi tiết thực tế, cố gắng thể hiện kỹ năng "chào hàng" bằng việc nhấn mạnh khả năng và kinh nghiệm phù hợp.

Trọng tâm phải được đặt vào thành tích nổi bật chứ không phải vào ngày tháng.

Quá nhiều chi tiết về sở thích

Hãy đưa phần sở thích ra khỏi CV nhưng chắc chắn rằng CV vẫn có một cá tính riêng, thể hiện được thế mạnh cá nhân, khả năng hòa nhập của mình.

Không gửi kèm thư xin việc. Hãy gói gém CV bằng một lá thư xin việc hiệu quả. Dành 75% bức thư nói về nhà tuyển dụng chứ không phải về bạn.

Lời khuyên:

Hãy xem xét lại thật cẩn thận bản CV. Liệu nó đã đủ tốt, đủ tích cực và quả quyết? Nó sẽ đánh bại đối thủ cạnh tranh hay bị đối thủ vượt mặt?

Bí quyết bản CV của bạn

Mục đích bản CV giúp bạn được vào vòng phỏng vấn. Có khoảng 20 giây thu hút nhà tuyển dụng khi lướt nhìn một bản CV, từ đó bạn cần phải tạo ấn tượng hấp dẫn ngay "khoảnh khắc vàng" này.

Xác định được nhà tuyển dụng muốn gì

Bạn phải nắm được những mục tiêu mà nhà tuyển dụng đang mong muốn.

Lời tuyên bố

Đây là ấn tượng đầu tiên của bản CV.

Công ty tuyển dụng muốn biết bạn sẽ làm những gì cho họ, bạn có thể cống hiến đến mức nào. Các ứng viên thường không hiểu rõ điều này, bản CV hay dính vào một nhược điểm là nói về mục tiêu của bản thân, trong khi đó phải nói bạn đáp ứng yêu cầu của công ty như thế nào.

Học vấn chuyên môn

Tìm việc làm là hình thức bạn muốn bán sức lao động và công ty trả công lao động cho bạn.

Trường đại học của bạn có uy tín, kết quả học tập giỏi hoặc xuất sắc hoặc đang theo học một khóa học phục vụ cho vị trí đang tuyển dụng, bạn nên nêu ở phần đầu của bản CV.

Lịch sử và kinh nghiệm làm việc

Nhà tuyển dụng nghiên cứu kỹ phần này nhiều nhất trong CV của bạn. Kinh nghiệm làm việc sẽ quyết định bạn thành công hay thất bại trong buổi phỏng vấn. Điều này cũng tương tự đối với CV trực tuyến.

Lưu ý là bạn không nên phóng đại về khả năng của mình.

* Bản mô tả kinh nghiệm làm việc:

- Những hoạt động: thực tập, hoạt động tình nguyện, các lớp kỹ năng hay phụ việc kiếm tiền.

- Tên vị trí công việc, chức vụ, công ty, địa điểm và thời gian bạn làm việc lúc nào, thứ tự thời gian công việc bắt đầu từ thời gian gần đây nhất.

- Kỹ năng và thế mạnh bạn đạt được sẽ giúp ích cho vị trí ứng tuyển.

- Tạo điểm nhấn kinh nghiệm.

- Có con số những thành tựu bạn đạt được.

Những kỹ năng

Phần này nói về lợi thế các kỹ năng, bạn có thể đóng góp cho công ty tuyển dụng.

Đừng quên nhờ bạn bè thân tín hay người có kinh nghiệm xem qua CV của bạn có ổn chưa cũng như kiểm tra lại lỗi chính tả.

III. CHUẨN BỊ CÁC BƯỚC CHO PHỎNG VẤN

Bí quyết trả lời phỏng vấn

Phỏng vấn xin việc luôn làm cho bạn hồi hộp thậm chí lo sợ. Tuy nhiên, bạn sẽ tự tin hơn nhiều với các bí quyết sau.

Tìm hiểu kỹ về người phỏng vấn, công ty bạn chọn, trước cuộc phỏng vấn.

Chuẩn bị trước những câu hỏi của nhà tuyển dụng.

Hãy luyện tập trả lời các câu hỏi phỏng vấn trước gương và ghi âm, sau đó nghe lại.

Bạn chuẩn bị tư thế khi nhà tuyển dụng hỏi những câu hỏi hóc búa. Phần tiếp theo sẽ nói kỹ hơn.

Đến đúng giờ

Tốt nhất là đến sớm 30 phút nhé bạn. Bạn đến trễ bạn dễ mất bình tĩnh.

Về trang phục nghiêm túc và phù hợp.

Tùy từng vị trí tuyển dụng mà có cách ăn mặc khác nhau, nên tìm hiểu phong cách ăn mặc của công ty và vị trí tuyển dụng.

Ngôn ngữ nhiệt tình, cử chỉ tự tin khi bước vào phỏng vấn.

Khi bắt đầu, bạn chào giám đốc và các thành viên xung quanh, tươi cười, vui vẻ. Hãy nhìn vào mắt người phỏng vấn, ngồi thẳng, không nên có các cử chỉ thiếu tự tin, thiếu nghiêm túc như khoanh tay, rung đùi, thở mạnh… Nếu nhà tuyển dụng mời nước, bạn cứ tự nhiên và tạo không khí thân thiện.

Nói về điểm yếu của bản thân.

Nếu nhà tuyển dụng hỏi: “Nhược điểm của anh, chị là gì?”

Bạn hãy kể những điểm yếu của bạn, **nhưng là những mặt yếu không liên quan gì tới công việc** mà bạn đang ứng tuyển.

Thể hiện bạn phù hợp với văn hóa công ty.

Bạn phải phù hợp với văn hóa công ty, nhất là khả năng làm việc theo nhóm.

Tránh nói "không biết" hoặc "không làm được".

Khi gặp một câu hỏi về một vấn đề nào đó mà bạn chưa từng nghe qua, hãy nói khéo léo: "Tôi chưa tìm hiểu" hoặc "Tôi sẽ tìm hiểu về vấn đề này".

Đừng ngần ngại bộc lộ cá tính.

Cá tính ưu điểm nổi bật của bạn có thể giúp bạn ấn tượng với nhà tuyển dụng như thẳng thắn, không ngại thử thách, không ngại áp lực…

Không nói những điều tiêu cực về công ty cũ, đồng nghiệp cũ.

Biết cách đặt câu hỏi để tránh thụ động.

Bạn đừng nên thụ động chỉ toàn trả lời những câu hỏi. Một kỹ năng rất quan trọng mà không phải ai cũng biết đó là biết cách đặt câu hỏi chủ động với người phỏng vấn.

Hãy đặt một vài câu hỏi độc đáo, thông minh.

Thưa anh chị, sau khi buổi phỏng vấn thì bước tiếp theo là gì?

Con đường phát triển cho vị trí này như thế nào?

Đức tính nào sẽ thành công ở vị trí này?

Thưa anh chị tôi còn làm điều gì nữa không?

Kiến thức của tôi có thích hợp với vị trí ứng tuyển không?

Tôi cần có những kỹ năng mềm nào?

Có điều gì tôi chưa thích hợp với công việc không?

Có câu hỏi nào anh chị muốn biết nhưng chưa hỏi tôi không?

Ai là sếp trực tiếp vị trí sắp tuyển dụng? Phong cách của sếp ấy như thế nào?

Xin cho tôi biết về văn hóa công ty của mình?

Công ty chúng ta sẽ như thế nào sau 1 năm, 5 năm và 10 năm nữa?

Hãy kể những gì nhà tuyển dụng muốn biết

Người phỏng vấn yêu cầu bạn kể một câu chuyện.

Bạn hãy kể công việc bạn làm tốt, hòa hợp được với tập thể, từng đạt những thành tích và đóng góp rất nhiều cho công ty, nhấn mạnh kinh nghiệm của bạn đã có, để có thể ứng tuyển vào vị trí tuyển dụng.

Đừng liệt kê, hãy kể chuyện

Bạn giới thiệu những mặt mạnh và thành quả của bạn bằng câu chuyện thì tốt nhất: như bạn thực hiện thành công một công việc do bạn đề xướng trước đây.

Bạn kể ngắn gọn và cô đọng trong chừng 2 - 3 phút là được.

Giữ bình tĩnh khi tình huống xấu.

Cho dù bạn chuẩn bị tốt đến đâu thì vẫn có thể sơ hở trong phỏng vấn, đây là điều bình thường. Ví dụ như nhà tuyển dụng muốn ngắt lời ứng viên gay gắt để xem bạn xử lý ra sao.

Kết thúc một cách mạnh mẽ ấn tượng.

Khi cuộc phỏng vấn sắp hết, người tuyển dụng hỏi bạn có câu hỏi gì không. Đây là cơ hội để bạn tạo ấn tượng. Hãy kể một câu chuyện, bạn cần chuẩn bị trước một câu hỏi để dẫn dắt vào câu chuyện mà bạn định kể về lợi thế của bạn.

Hãy cảm ơn họ đã dành thời gian quý báu để làm việc với bạn, mặc dù họ rất bận rộn và không quên hỏi nhà tuyển dụng thời hạn khi nào có kết quả.

Giữ liên lạc và gia tăng thêm giá trị.

Sau cuộc phỏng vấn, hãy giữ liên lạc giữa bạn và nhà tuyển dụng, nên cần gia tăng giá trị.

Đàm phán chuyên nghiệp.

Khi nhận được công việc, bạn đàm phán chuyên nghiệp và có năng lực, nhưng không phải đối đầu với nhà tuyển dụng.

Cảm ơn những người đã giúp bạn.

Hãy cảm ơn chân thành những người đã giới thiệu bạn tới vị trí ứng tuyển này.

Những câu hỏi khó nuốt

Nói về tình huống khó khăn nhất mà bạn phải đối mặt là gì?

Nhà tuyển dụng sẽ hỏi bạn xử lý như thế nào trước một khó khăn mà bạn đối mặt. Họ sẽ để ý cách bạn tư duy, tìm ra cách thức để giải quyết vấn đề hơn là thực tế bạn đã giải quyết sự việc khó khăn đó ra sao.

Theo chuyên gia, bạn trình bày tuần tự các nội dung sau:

- Tình huống, chiếm 25% hiệu quả: V*ấn đề lúc đó là gì? Diễn biến ra sao?*

- Hành động, chiếm 50% hiệu quả: *Giải pháp của bạn? Vai trò của bạn ở mức độ nào trong việc xử lý vụ việc?*

- Kết quả, chiếm 25% hiệu quả: *Kết quả khắc phục ra sao? Bạn học được gì từ vấn đề này?*

Trình bày về một trong số những thất bại của bạn

Họ muốn biết thái độ và quan điểm của bạn về thất bại: bạn nản chí hay tích cực học tập về nó. Bạn trả lời rằng bạn xem thất bại như là một bài học cho phát triển và bạn không bao giờ phiêu lưu, đứng trước các vấn đề cần xử lý bạn rất thận trọng.Và đừng quên nói rằng trước một dự án mới bạn nghiêm túc nghiên cứu kỹ lưỡng và dự báo tất cả mọi tình huống xấu nhất có thể xảy ra và các giải pháp tương ứng.

Theo bạn nghĩ đâu là khiếm khuyết lớn nhất của mình?

Nếu bạn có khiếm khuyết mà nhà tuyển dụng đưa ra thì bạn hãy nói như: Tôi chưa có kinh nghiệm tôi sẽ cầu tiến học hỏi tích cực.

Mục tiêu nghề nghiệp của bạn

Những người thành công luôn có kế hoạch. Bạn trình bày tự tin mục tiêu khả thi của bạn và nên nhớ là phải phù hợp với mục tiêu của công ty.

Bạn có biết vì sao chúng tôi chọn bạn?

Họ đo lường xem họ tuyển bạn là đúng đắn chưa, họ đang gặp đúng người không.

Bạn hãy khẳng định rằng bạn là ứng viên tốt nhất cho công việc này.

Quan niệm về người sếp tốt của bạn

Bạn khôn khéo trình bày là bạn sẽ học được rất nhiều từ sếp của bạn và bạn đóng góp rất nhiều cho đội nhóm mà sếp của bạn phụ trách.

Bạn bè của bạn nói gì về bạn?

Hãy nói rằng bạn bè nhìn nhận và đánh giá cao về bạn.

Kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm của bạn như thế nào?

Bạn không thể hoàn thành nhiệm vụ khi mà kỹ năng giao tiếp và khả năng làm việc với đội nhóm của bạn kém cỏi.

Bạn đã sáng tạo và mạo hiểm bao giờ chưa?

Trong công việc bạn muốn sáng tạo và mạo hiểm nhưng rất kỹ lưỡng khi lựa chọn, bạn không hồ đồ.

Vì sao chúng tôi chọn bạn, trong khi chúng tôi có thể chọn một người của chúng tôi?

Bạn nhủ thầm rằng nếu họ có người trong công ty đủ tiêu chí đáp ứng thì họ đã không chọn bạn. Hãy tự tin nhấn mạnh: bạn là lựa chọn tốt nhất.

Bạn phản ứng thế nào với những lời phê bình?

Hãy nói: Góp ý và phê bình làm cho con người ngày càng hoàn thiện hơn.

Bạn nghĩ sao nếu phải làm thêm giờ?

Bạn cứ hỏi: Tôi sẽ phải làm thêm bao nhiêu? Và làm thêm là chuyện bình thường của các công ty.

Bạn trở thành như thế nào sau khoảng thời gian 5, 10 năm?

Tôi sẽ hoàn thiện và phát huy hết khả năng của mình và trở thành một người có địa vị và chức vụ nào đó mà bạn mong muốn. Việc này cần có sự chuẩn bị và suy nghĩ trước.

Bạn đã lập gia đình hay có ý định lập gia đình chưa?

Không nên trả lời thẳng câu hỏi này vì có thể sẽ quyết định bạn có được nhận làm việc hay không, bạn nên chuyển sang nội dung khác. Nếu nhà tuyển dụng cương quyết tiếp tục hỏi, thì bạn cứ trả lời thật và nói rằng: tôi xem công ty là gia đình của mình.

Mức lương bạn mong chờ là bao nhiêu?

Không nên trả lời ngay với nhà tuyển dụng về mức lương bạn mong muốn, hãy hỏi lại nhà tuyển dụng công việc cụ thể là gì, vai trò và trách nhiệm ra sao và hỏi ngược lại nhà tuyển dụng với công việc như thế thì công ty sẽ trả bao nhiêu. Dù bất cứ tình huống nào, hãy để cho nhà tuyển dụng đưa ra mức lương trước.

Nếu mức lương không hợp lý, bạn hãy đề nghị cho bạn suy nghĩ một, hai ngày sẽ trả lời.

Tuy nhiên tiêu chí khác quan trọng không kém: lương không cao, nhưng có tiềm năng cơ hội phát triển bản thân thì ok.

Nhà tuyển dụng sẽ hỏi bạn khi nào bạn có thể bắt đầu làm việc, bạn phải thể hiện chọ họ thấy bạn luôn trong tư thế sẵn sàng nhận việc.

Câu chuyện phỏng vấn thứ nhất

Một ứng viên đã hoàn thành khá tốt buổi phỏng vấn. Tôi mời anh ta trở lại buổi phỏng vấn trực tiếp với ông chủ tôi và anh ta cũng kết thúc xuất sắc. Nhưng điều mà chúng tôi muốn để cập ở đây là sự kiêu ngạo của anh ta. Sau buổi phỏng vấn, tôi đi bộ xuống cầu thang cùng anh ta để bắt chuyện và hướng dẫn anh ta cách vào bãi đậu xe. Anh ta bắt tay tôi và tỏ ra là mình đã biết đường vào nhưng không nghĩ rằng tôi vẫn đang phỏng vấn anh ấy. Anh ta tỏ thái độ thô lỗ với người đỗ xe gần đó và nói câu gì đó như: "Anh thật ngu ngốc nếu đến bãi đậu xe theo lối đó". Tôi nghĩ: "Anh sẽ là một người thô lỗ với đồng nghiệp trong tương lai". Nhận xét này thực sự chống lại anh ta khi chúng tôi phải quyết định lựa chọn giữa anh ấy và một ứng viên cùng kinh nghiệm nhưng không có bất kỳ hành động thô lỗ nào.

Câu chuyện thứ hai

Bắt đầu của câu chuyện... một công ty nọ tổ chức thi tuyển nhân viên. Câu hỏi cuối cùng trong phần thi viết khiến hầu hết thí sinh ngạc nhiên.

Câu hỏi như sau:

"Bạn đang lái xe hơi đi trong một đêm bão tố cấp 12. Xe bạn chạy qua một quãng đường vắng và bạn phát hiện thấy có ba người đứng trên ven đường vẫy tay xin đi nhờ xe. Họ gồm một bà cụ đang bị bệnh nặng, một bác sĩ giỏi dư sức cứu tính mạng của bạn nếu bạn mắc bệnh hiểm nghèo, và người thứ ba là cô gái bạn yêu. Họ mong bạn cứu giúp họ, bạn rất muốn nhưng rất tiếc xe bạn chỉ có thể chở thêm được một người. Bạn sẽ chọn chở người nào? Hãy giải thích lý do của sự chọn lựa ấy."

Tới đây, chắc bạn sẽ hiểu rằng đây là một câu hỏi đánh giá nhân cách của bạn bởi mỗi sự lựa chọn đều phản ánh quan điểm của bạn về sinh mạng con người. Bạn có thể đưa bà cụ lên xe. Mặc dù bà cụ có thể (và có lẽ là sẽ như thế) không đủ sức qua được cho tới khi bạn gặp một bệnh viện, nhưng dù sao thì cứu người vẫn là trên hết. Còn một tia hi vọng le lói vẫn phải làm. Nhưng đứng từ góc độ hơn thiệt, bạn sẽ chọn ông bác sĩ. Bạn cứu ông ta để ông ta cứu bạn - một hành động thiết thực có tính chất đầu tư cho tương lai. Việc chở bà cụ nói cho cùng chỉ để lương tâm của bạn khỏi bị cắn rứt. Có thể bạn sẽ tự vấn: Tại sao lại không chở người yêu của bạn? Bà lão đã già, các bạn còn trẻ, tương lai ở phía trước. Bác sĩ giỏi trong thiên hạ cũng

không phải là quá hiếm. Trong cuộc đời cơ hội gặp được người bạn đời như ý hầu như là duy nhất. Bỏ qua cơ hội cứu được người bạn yêu cũng có nghĩa là phần đời còn lại của bạn không chắc đã trôi qua trong hạnh phúc. Thực sự là khó để lựa chọn, đúng không?

Bạn sẽ cứu ai trong số ba người?

Trong số hơn 200 ứng viên tham gia cuộc thi tuyển, chỉ có một người duy nhất có câu trả lời được ban giám khảo nhất trí lựa chọn, cho dù thí sinh này không đưa ra lời giải thích nào cho phương án của mình. Vậy thí sinh này đã trả lời ra sao? Phương án của thí sinh này là…

"Đưa chìa khoá xe cho bác sĩ. Ông ta sẽ chở bà cụ tới bệnh viện. Tôi sẽ cùng người bạn gái của tôi lội bộ vượt qua bão tố."

Bão tố cũng như những khó khăn trong cuộc đời. Và tình yêu đích thực là khi hai bạn có thể nắm tay nhau vượt qua khó khăn ấy. Bạn cũng sẽ phải đứng trước những sự lựa chọn, những mất mát hy sinh nhưng hãy hành động bằng trái tim và khối óc để không bao giờ phải hối tiếc vì những gì đã qua…

(Ngô Quang Đào)

CHƯƠNG 14

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ BA: THƯƠNG LƯỢNG LƯƠNG THƯỞNG, THĂNG TIẾN

I. THƯỞNG

1. Khái niệm

Thưởng là một hoạt động khuyến khích, biểu dương một người hoặc tổ chức đã đạt được thành tích, bằng vật chất ngoài lương.

2. Các yếu tố

- Qui mô thưởng nhỏ hơn tiền lương.

- Phải động viên được những người có thành tích, làm gương cho tổ chức noi theo.

- Có ngân sách và có bộ phận phụ trách khen thưởng.

- Có tiêu chí xét khen thưởng và phạt rõ ràng.

3. Hình thức

- Thưởng định kỳ: quý, 6 tháng, cuối năm, lễ, tết.

- Thưởng thành tích định kỳ.

- Trích lãi thưởng cho công nhân viên.

- Thưởng đột xuất khi có thành tích mới không phải định kỳ.

- Thưởng bằng hiện vật, tiền.

- Thưởng bằng hoạt động: tham quan du lịch, đi học.

- Thưởng công khai.

- Thưởng riêng, kín đáo nhưng phải hợp lý.

II. THƯƠNG LƯỢNG VỀ LƯƠNG

Khái niệm

Tiền lương là khoản thu nhập mà người lao động được trả công khi thực hiện công việc hay nhiệm vụ mà người sử dụng lao động chi trả.

Thương lượng lương là sự mặc cả, đàm phán mức lương giữa người lao động và người sử dụng lao động.

Sai lầm khi thương lượng về lương

Muốn thành công khi thương lượng về lương, bạn phải tránh được các sai lầm sau:

- Không dám mạnh dạn đàm phán lương của bạn vì sợ đụng chạm nhà tuyển dụng.

- Trong suốt buổi phỏng vấn bạn chỉ nói về vấn đề lương.

- Đề nghị lương cao nhưng lý do không đủ mạnh.

- Nói những lời tự ti, khiêm tốn không cần thiết.

- Nói rằng bằng cấp của bạn là quyết định mức lương cao.

- Là người đầu tiên nói về lương bổng.

- Hãy để nhà tuyển dụng đặt vấn đề lương với bạn trước.

Suốt buổi phỏng vấn, nhà tuyển dụng không nói gì về lương bổng, có nghĩa là bạn chưa phải là ứng viên đạt yêu cầu.

- Quá dễ dãi.

Đừng quá khiêm tốn khi đưa ra mức lương mình muốn có, và cũng đừng đồng ý ngay với mức lương nhà tuyển dụng đưa ra đầu tiên. Bởi vì thường thì họ sẽ nói từ mức lương thấp nhất đến mức cao nhất.

- Cứng ngắc.

Vị trí công việc đúng sở thích của bạn, nhưng mức lương nhà tuyển dụng đưa ra quá thấp. Đừng để mất cơ hội vì lương, đừng từ chối vội, nên nói rằng: cho bạn vài ngày để suy nghĩ. Và sau đó bạn hãy gọi điện cho nhà tuyển dụng đề nghị họ xem xét.

- Nói nhiều.

Bạn nói quá nhiều trong thương lượng vấn đề lương là không ổn. Sự im lặng của bạn có thể làm cho nhà tuyển dụng lo lắng và họ sẽ xem xét đề nghị của bạn.

- Thể hiện chắc chắn mình nhận việc.

- Thương lượng qua điện thoại.

- Tin rằng mình thắng mọi cuộc thương lượng.

Kỹ năng

+ Kế hoạch ba con số: Lương thấp nhất, lương hợp lý và lương mơ ước.

Suy nghĩ mức lương thấp nhất, chỉ đạt nhu cầu tối thiểu cuộc sống của bạn. Mức lương thứ hai là con số hợp lý trả công của kinh nghiệm và năng lực của bạn. Con số thứ ba là mức lương bạn hằng mong muốn,

Bí quyết là đề nghị với nhà tuyển dụng mức lương thứ hai và thứ ba dành cho bạn.

Bạn hãy tìm hiểu kỹ các khoản liên quan về lương: bảo hiểm xã hội, y tế, tiền thưởng, hoa hồng, phụ cấp, lợi nhuận cuối năm, làm thêm giờ, tiền lương ngày nghỉ, mua cổ phiếu, chi trả cổ tức của công ty…

+ Tìm thông tin về lương, thu nhập.

Tìm hiểu những người ở cùng vị trí như mình thì lương bao nhiêu.

+ Biết rõ giá trị bản thân.

Bạn có sáng kiến kỹ thuật, cải tiến quy trình, tiết kiệm, sự đóng góp của bạn mang lại hiệu quả như thế nào, bạn đề nghị tỷ lệ % được hưởng.

Khi đề nghị tăng lương, bạn mạnh dạn nêu lên những ưu điểm này của bạn.

+ Chủ động đề nghị và bảo vệ cho mình.

Không ai biết rõ về bạn hơn chính bạn, đừng đợi lãnh đạo nghĩ tới việc tăng lương cho bạn. Chính bạn phải mạnh dạn đề nghị quyền lợi cho mình.

+ Chuẩn bị và lên kế hoạch trước.

Khi muốn tăng lương trước thời hạn, đề nghị một cuộc gặp với sếp, bạn khéo léo trình bày khoản lương tăng với người quản lý của bạn.

+ Không bao giờ là quá trễ.

Vì lý do nào đó, dịp đánh giá thành tích công việc đã qua rồi, nhưng bạn muốn tăng lương, thì bạn đề nghị tăng ở các khoản khác: đi tham quan học tập, phụ cấp, tiền thưởng, % thành tích vượt trội… hay đề nghị đợt xét thành tích nổi bật mới hoàn thành của bạn.

+ Kiên nhẫn đợi.

Hãy đợi nhà tuyển dụng nói trước mức lương cho bạn hoặc khi họ muốn yêu cầu lương của bạn là bao nhiêu.

+ Cẩn thận khi nói về mức lương khi bạn làm việc tại công ty cũ.

Đừng nói cao hơn mức lương cũ, coi chừng nhà tuyển dụng xác minh công ty của bạn đã làm việc trước đây.

+ Đề nghị tăng lương có ý so sánh.

Bạn khéo léo trình bày mức lương của bạn là thấp so với lương các công ty khác và bạn nên nói đây là lỗi của vì bạn chưa đề nghị sớm hơn.

Bạn nhẹ nhàng báo cáo là nhiều công ty khác đang mời bạn với mức lương cao hơn nhưng bạn không muốn, vì bạn đang yêu thích vị trí công việc này và muốn phục vụ công ty lâu dài.

+ Dự kiến thương lượng lương không đạt, hãy dừng đúng lúc.

Và nếu không còn cách nào khác thì cũng đừng bỏ việc ngay, vẫn cứ làm việc hơn là thất nghiệp, từ từ, khéo léo tìm công ty khác cũng không muộn.

+ Mức lương không xứng đáng, nhưng bạn hài lòng công việc hiện tại.

Giá trị của sự hài lòng, kinh nghiệm thu được, môi trường học tập tốt, cơ hội phát triển bản thân cho tương lai… là những điều kiện bạn đừng vội bỏ qua.

III. THĂNG TIẾN

Thăng tiến là biểu hiện sự thay đổi cho phát triển, tiến bộ về quyền lợi, chuyên môn, chức vụ… trong công việc, công ty.

Tại sao bạn không thể thăng tiến?

Bạn không muốn rời khỏi vùng thoải mái, vùng an toàn.

Không biết bắt đầu từ đâu.

Không có mục tiêu và tầm nhìn.

Không hiểu được mình.

Bạn sợ bị từ chối.

Bạn sợ những điều mới mẻ, sợ thử thách.

Thăng tiến là một việc quá khó khăn.

Bí quyết thăng tiến

Có mục tiêu, tầm nhìn trước mắt và dài hạn.

Đừng lạc hậu thông tin.

Biểu hiện thái độ làm việc hiệu quả.

Biểu hiện người có triển vọng, không thể thiếu của công ty.

Là một người đáng tin cậy.

Luôn làm mới mình.

Có kỹ năng làm việc đội nhóm tốt.

Hiểu rõ giá trị của mình.

Mạnh dạn trình bày nguyện vọng với sếp.

IV. CHUYỂN ĐỔI VỊ TRÍ

Môi trường làm việc phát triển, lãnh đạo tài ba và hiệu quả, cơ hội thăng tiến nhiều, bạn không muốn nhảy việc nhưng hiện tại công việc của bạn bị dậm chân tại chỗ quá lâu, bạn rất muốn thay đổi. Đây là thời điểm bạn phải quyết định thay đổi vị trí làm việc.

Muốn đạt được vị trí mới mà bạn mong muốn, bạn cần:

Biết rõ giá trị của bạn.

Bạn có kế hoạch thăng tiến và tầm nhìn dài hạn.

Xem xét kỹ, đừng thay đổi quá nhanh, đột ngột.

Tìm kiếm cơ hội, mạnh dạn đề xuất và tháo gỡ khó khăn của công ty.

Làm cho sếp hiểu rằng bạn thay đổi vị trí là cần thiết cho công ty.

Biết được thông tin vị trí có người thay đổi, chuyển đi.

Phải có người thay thế bạn.

V. RÚT LUI

Công việc hiện tại nhàm chán, môi trường công ty tiêu cực, lãnh đạo không xứng đáng, đây là lúc bạn cần quyết định mạnh dạn ra đi, với các lưu ý sau:

Không phù hợp mục tiêu, tầm nhìn phát triển của bạn.

Không có cơ hội thăng tiến.

Công việc không thích thú.

Luôn bị bác bỏ những đề xuất, kiến nghị tiến bộ.

Thưởng phạt không công minh.

Tham ô công ty không được xử lý.

Bị stress, căng thẳng lâu dài.

Quan hệ với sếp rất xấu.

Không hứng thú vị trí lãnh đạo của sếp.

Đã có một quỹ dự phòng cho bạn sống 6 tháng đến 1 năm.

Kế hoạch nghỉ việc đã rõ ràng.

CHƯƠNG 15

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ TƯ: BẠN MUỐN LÀM CHỦ HAY LÀM THUÊ?

I. VẤN ĐỀ NGÀNH HỌC

Học trong nước, ngoài nước

Đại diện cho những người học tập ở nước ngoài rất thành công như giáo sư Ngô Bảo Châu, tỷ phú Phạm Nhật Vượng...

Tỷ phú Phạm Nhật Vượng học tập và bắt đầu kinh doanh tại Ukraina và hiện nay ông rất thành công tại Việt Nam, trở thành tỷ phú USD đầu tiên của nước ta. Trong kế hoạch tương lai ông sẽ vươn tầm ra thế giới.

Làm sai ngành



Ông Nguyễn Trọng Thông, Chủ tịch Tập đoàn Hà Đô

Ông Nguyễn Trọng Thông, Chủ tịch Tập đoàn Hà Đô, gốc là đại tá quân đội. Xuất thân là người lính, ông rất thành công trong kinh doanh bất động sản, ít xuất hiện trên truyền thông.

Tài sản của ông hơn 686 tỷ đồng vào năm 2015, giảm hơn 84 tỷ đồng so với năm 2014 do cổ phiếu công ty giảm 20%, hiện đứng thứ 22 trên bảng xếp hạng trên sàn chứng khoán.

Đại tướng Võ Nguyên Giáp xuất thân là cử nhân ngành Luật, nhưng là đại tướng tài ba của nền quân sự thế giới… rất nhiều tấm gương thành công nhưng xuất phát điểm là làm sai ngành mình học, nếu rơi vào trường hợp của bạn, bạn đừng quá lo lắng nhé!

Học trong nước, học nước ngoài, làm sai ngành… đều thành công, quan trọng là do bản thân bạn quyết tâm đấy bạn ạ.

II. LÀM CHỦ HAY LÀM THUÊ?

"Làm thuê hay làm chủ", đề tài được tranh cãi, thảo luận rất nhiều qua các bình luận trong gia đình, trên mạng, trên nhiều phương tiện thông tin xã hội khác.

Ngay từ nhỏ bạn được người lớn dạy rằng: hãy học hành ngoan ngoãn và chăm chỉ, đạt kết quả học giỏi, sau khi ra trường kiếm một việc làm ổn định, trung thành với người chủ đã thuê bạn làm việc. Sau đó bạn lập gia đình sinh con đẻ cái và dạy con cháu của bạn cũng làm như vậy, có nghĩa là họ dạy chúng ta chỉ tuân theo một con đường duy nhất là đi làm thuê.

Về quan điểm này, theo nhận định của tôi chỉ đúng 50%, thậm chí tỷ lệ nầy còn ít hơn, vì sao?

Cuộc sống của chúng ta có ba con đường mưu sinh hay 3 cách kiếm tiền:

Thứ 1. Làm chủ.

Thứ 2. Vừa làm thuê vừa làm chủ.

Thứ 3. Làm thuê.

Thứ 1. Làm chủ

Bạn cần có các điều kiện như: Bạn phải có sức chịu đựng áp lực lớn, có kỹ năng quản lý lãnh đạo, kỹ năng kinh doanh, kỹ năng giao tiếp, huy động vốn… Hàng loạt các yếu tố khác (sẽ nói ở phần sau).

Thứ 2. Vừa làm thuê vừa làm chủ

Đây là ở cấp độ thủ hòa, chưa đủ điều kiện làm chủ, chờ thời cơ chín mùi thì nhảy ra làm chủ (sẽ bàn ở phần sau).

Thứ 3. Làm thuê

Điều gì xảy ra khi mà điều kiện làm chủ của bạn còn thiếu như là bạn chưa có gan to, chưa đủ độ lỳ, kinh nghiệm quản lý kinh doanh còn ít, không có vốn; hoặc có các điều kiện làm chủ nhưng muốn trải nghiệm thời gian làm thuê để học tập rồi sau này bước ra làm chủ.

Hoặc là lựa chọn làm thuê suốt đời.

Làm chủ hay làm thuê, đó là quyết định của bạn, bạn đều đúng. Vì sao?

- Phải tùy điều kiện hiện tại của bạn:

Đủ điều kiện thì làm chủ, nên có người thầy giỏi hướng dẫn, kềm cặp.

Điều kiện để làm chủ rất ít thì vừa làm chủ vừa làm thuê.

Điều kiện để làm chủ quá ít thì làm thuê.

Làm chủ hay làm thuê, hay vừa làm chủ vừa làm thuê đều có những mặt ưu điểm hay mặt hạn chế của nó tùy điều kiện và quan niệm của bạn.

III. LÀM THUÊ

1. Tìm việc

Trong xã hội có quy luật: "Nhất hậu duệ, nhì quan hệ, ba tiền tệ và bốn là trí tuệ", có nghĩa là bạn có các yếu tố như con ông cháu cha, có mối quan hệ thân thế, có tiền bạc dồi dào, có bằng cấp cao học giỏi thì triển vọng rất sáng sủa và thuận lợi cho bạn khi tìm việc.

Còn nếu bạn không "diễm phúc" sở hữu 4 điều kiện cốt lõi này thì sao? Bạn có bị "bó tay" không?

Điều này là do bạn quyết định và bắt đầu tìm việc như thế nào?

Tuy nhiên, yếu tố thứ 4, bằng tốt nghiệp xuất sắc sẽ có công việc tốt đã lỗi thời.

Thực tiễn đã cho thấy, một trong những nguyên nhân dẫn đến sự thất nghiệp của nhiều tân cử nhân, là quá ảo tưởng về sức mạnh của bằng cấp. Mặc dù có tấm bằng loại "đỏ" và được nhận vào làm việc, nhiều sinh viên đã nghỉ việc vì nghĩ rằng công việc không tương ứng với giá trị của tấm bằng.

Những người làm thuê số 1 ở Việt Nam.

Bên cạnh nhiều người làm thuê bình thường vẫn có một số "những người làm thuê số 1 ở Việt Nam" được tuyên dương từ lâu như: marketing hàng đầu Việt Nam là Nguyễn Hồng Sơn, loại VIP của của Tập đoàn Bảo hiểm ACE Life Việt Nam; Lê Trung Thành, trải qua chặng đường có thu nhập từ 50.000đ/tuần đến 6.000 USD/tháng; Lê Thị Ngọc Hà, làm sếp các chuỗi nhà hàng danh tiếng: ông Phạm Phú Ngọc Trai, được biết đến là người Việt Nam đầu tiên giữ chức lãnh đạo khu vực một tập đoàn đa quốc gia hàng đầu thế giới là PepsiCo... những đối tượng của các nhà tuyển dụng và các bạn sinh viên khao khát.

Chuyện tỷ phú Phil Ruffin, xuất thân từ người làm thuê.

Có rất nhiều tỷ phú, bắt đầu sự nghiệp là những người làm thuê, chẳng hạn đó là tỷ phú Phil Ruffin sở hữu Tập đoàn Treasure Island Casinos, với giá trị tài sản trên 2 tỷ USD.



Phillip Ruffin và cô vợ Oleksandra Nikolayenko

Phil từng là nhân viên làm việc tại sòng bài, sau đó đã bỏ việc và tìm cách gây dựng sự nghiệp riêng. Phil sử dụng số tiền kiếm được từ việc kinh doanh chuỗi cửa hàng tiện lợi để mua khách sạn Marriott ở Wichita, kế đến là các sòng bài.

2. Lương cao lương thấp

Bạn đừng đặt nặng lương cao hay lương thấp trong giai đoạn đầu đi xin việc. Hãy vào làm việc ngay, hãy quan sát và trãi nghiệm và sẽ có dịp thương lượng tăng lương và còn nhiều cơ hội thay đổi sau này. Giữa hai chọn lựa là ngồi ngáp dài chờ việc và có việc làm ngay thì bạn hãy chọn vế sau, vì khi làm việc bạn có thể đạt ba mục tiêu: có thu nhập, có kinh nghiệm và có nhiều mối quan hệ.

Châm ngôn Trung Quốc: *Trải qua một việc thêm một phần trí khôn.*

3. Đề nghị làm không ăn lương

Theo *Vietnamnet*: Biên tập viên Diệp Anh, có thời gian ba năm liền làm việc không lương ở Đài Truyền hình Việt Nam với nguyện vọng có cơ hội cống hiến nhiều hơn (đã nói ở chương *Thị trường lao động và tìm việc làm*).

Nếu có một vị trí việc làm mơ ước, thay vì phải ngồi chờ một thời gian, bạn hãy mạnh dạn xin vào làm vệc không lương. Đây là lời khuyên của những người đã thành công.

4. Làm việc ở nước ngoài

** Điều kiện đi làm việc ở nước ngoài:*

- Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ.
- Tự nguyện đi làm việc ở nước ngoài.
- Có ý thức chấp hành pháp luật, tư cách đạo đức tốt.

- Đủ sức khỏe theo quy định của pháp luật Việt Nam và yêu cầu của nước tiếp nhận người lao động.

- Đáp ứng yêu cầu về trình độ ngoại ngữ, chuyên môn, kỹ thuật, tay nghề và các điều kiện khác theo yêu cầu của nước tiếp nhận người lao động.

- Được cấp chứng chỉ về bồi dưỡng kiến thức cần thiết.

- Không thuộc trường hợp cấm xuất cảnh theo quy định của pháp luật Việt Nam.

** Hồ sơ đi làm việc ở nước ngoài*

- Người lao động có nguyện vọng đi làm việc ở nước ngoài phải nộp hồ sơ đi làm việc ở nước ngoài cho doanh nghiệp, tổ chức sự nghiệp, tổ chức, cá nhân đầu tư ra nước ngoài đưa đi làm việc ở nước ngoài.

- Hồ sơ của người lao động đi làm việc ở nước ngoài gồm có:

+ Đơn đi làm việc ở nước ngoài.

+ Sơ yếu lý lịch có xác nhận của Ủy ban Nhân dân xã, phường, thị trấn nơi thường trú hoặc cơ quan, tổ chức, đơn vị quản lý người lao động và nhận xét về ý thức chấp hành pháp luật, tư cách đạo đức.

+ Giấy chứng nhận sức khỏe do cơ sở y tế có thẩm quyền cấp.

+ Văn bằng, chứng chỉ ngoại ngữ, chuyên môn, tay nghề và chứng chỉ bồi dưỡng kiến thức cần thiết.

+ Giấy tờ khác theo yêu cầu của bên tiếp nhận lao động.

(Theo *Luật Người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài theo hợp đồng*)

** Lưu ý khi trước khi đăng ký đi làm việc ở nước ngoài*

- Tìm hiểu qua người thân, người quen đã đi lao động ở nước ngoài, đã từng làm việc ở nước mà bạn định đăng ký.

- Đến cơ quan nhà nước như Sở Lao động Thương binh và Xã hội Tỉnh, Tỉnh Đoàn, Hội Phụ nữ Tỉnh, Cục Quản lý Lao động Ngoài nước thuộc Bộ Lao động Thương binh và Xã hội… hướng dẫn.

- Phải nắm rõ danh sách các doanh nghiệp hoạt động dịch vụ đưa lao động đi làm việc ở nước ngoài, đã được Bộ Lao động Thương binh và Xã hội cấp phép.

- Phải nắm rõ danh sách các hợp đồng đưa lao động đi làm việc ở nước ngoài ở từng thị trường do Cục Quản lý Lao động Ngoài nước cấp phép. Truy cập qua trang web là *www.dolab.gov.vn* của Cục Quản lý Lao động Ngoài nước để biết rõ thông tin về lao động đi làm việc ở nước ngoài.

- Tuyệt đối không đăng ký tại các tổ chức, cá nhân không được phép đưa lao động đi làm việc ở nước ngoài, nhằm tránh bị lừa đảo.

5. Thái độ làm việc

Có câu châm ngôn:

Ai làm bằng gió thì sẽ được trả lương bằng khói.

(Ngạn ngữ Nga)

Mời bạn đọc các mẩu chuyện dưới đây.

Chuyện hai người bạn, người thì thành công, người khác lại đứng yên

Sau khi tốt nghiệp ra trường, Bé và Thành xin việc về cùng một công ty, cả hai đều rất siêng năng, tận tâm trong công việc.

Sau nhiều năm công tác, Thành được đề cử giữ chức vụ Giám đốc Phòng Kinh doanh trong khi Bé vẫn ở vị trí nhân viên của Thành. Một ngày kia, Bé đã đệ đơn xin từ chức và than phiền rằng sếp không chú ý những nhân viên làm việc chăm chỉ mà chỉ để bạt người biết xu nịnh lãnh đạo.

Mặc dù Bé đã làm việc rất chăm chỉ trong thời gian dài, nhưng để giúp Bé nhận ra sự khác biệt giữa anh và Thành, ông chủ đã yêu cầu Bé đi ra chợ xem có người bán dưa hay không. Bé quay trở về và trả lời có. Ông chủ hỏi thêm bao nhiêu tiền một ký dưa. Bé lại quay trở lại chợ để hỏi và trả lời cho ông chủ là 20 đồng/ký dưa.

Ông chủ bèn nói với Bé rằng: "Khi tôi hỏi Thành cùng một câu hỏi, Thành đã đi về và trả lời: Ở chợ có nhiều người bán dưa giá cao, chỉ có một người bán dưa với giá 20 đồng/ký, 150 đồng/10 ký. Trên bàn có 60 quả dưa, mỗi quả nặng từ 5-20 ký được mua từ miền Trung cách đây ba ngày. Tất cả đều tươi, đỏ ruột và rất ngon". Nghe xong Bé hiểu ra bí quyết làm việc để thành công và nhận ra được sự khác biệt giữa anh và Thành. Anh quyết định không nghỉ việc nữa

mà tiếp tục ở lại để được học hỏi Thành về phương pháp làm việc hiệu quả.

▶ **Bài học rút ra:**

Người thành đạt là người có tư duy nhạy bén, quan sát toàn diện vấn đề, trong khi kẻ làm việc hời hợt là kẻ chỉ nhìn. Người hành động luôn có hiệu quả là người biết lắng nghe và hiểu được trọng tâm của sự việc trong khi phần lớn người khác chỉ nghe qua.

Cho dù làm thuê, bạn hãy tránh thói quen nhìn đồng hồ đã hết giờ hay chưa, đây là thói quen xấu bạn phải nên bỏ ngay. Hãy làm việc hết mình và thực hiện 100%.

Sau đây cũng là câu chuyện làm thuê, bạn đọc và suy gẫm nhé:

Người thợ xây

Có một người thợ xây đã làm việc rất chuyên cần và hiệu quả trong thời gian dài cho một công ty xây dựng. Một hôm, ông nói với công ty muốn xin nghỉ việc về hưu để dưỡng già với gia đình.

Lãnh đạo công ty rất tiếc khi thiếu đi một người thợ giỏi, nhiều kinh nghiệm đã tận tụy nhiều năm. Công ty đề nghị ông cố gắng ở lại giúp công ty xây một căn nhà trước khi ông về hưu. Ông ta nhận lời.

Vì biết mình sẽ không còn làm cho công ty nữa, cùng với sự miễn cưỡng, ông ta làm việc một cách qua loa đại

khái, xây dựng căn nhà với những vật liệu tầm thường, kém chọn lọc, miễn có một bề ngoài đẹp đẽ mà thôi.

Qua thời gian thì căn nhà cũng xây dựng xong, ông báo với lãnh đạo công ty là nhà đã hoàn thành. Lãnh đạo công ty mời ông đến, rót nước uống mời ông, người lãnh đạo trao cho ông chiếc chìa khóa của ngôi nhà và nói: "Rất cám ơn ông đã gắn bó và làm việc rất tận tụy với công ty trong nhiều năm dài và cũng để kỷ niệm về sự đóng góp của ông cho sự thành công của công ty, chúng tôi xin tặng ông ngôi nhà mà ông vừa mới xây xong!".

Người thợ tỏ ra bàng hoàng, hụt hẫng. Nếu ông biết mình sẽ xây cất căn nhà cho chính mình thì hẳn ông ta đã làm việc cẩn mẫn kỹ lưỡng hơn và chọn lựa những vật liệu có chất lượng hơn.

Sự làm việc "làm cho có lệ" chỉ có một mình ông biết và nay thì ông phải ở trong căn nhà mà ông biết rõ là nó không đạt theo yêu cầu như những những căn nhà mà ông đã xây dựng toàn tâm toàn ý như thế nào!

Ông hối hận thì cũng đã muộn, ông đã không tham gia được 100% cho đến vạch đích cuối cùng.

Trên đây là bài học của hai mẫu chuyện về làm thuê bạn nên lưu ý. Hãy tham gia làm việc hết khả năng 100%, cho dù ở bất cứ hoàn cảnh nào.

Như H. N. Casson dạy chúng ta:

Dù làm một việc gì anh cũng phải cố gắng làm hơn cái mà người ta mong chờ ở anh. Đó là bước đầu để tiến đến một sự nghiệp lớn.

6. Những thói quen khiến bạn dễ bị đuổi việc

Bạn chủ quan cho rằng bạn làm việc rất tốt và mọi việc vẫn diễn ra bình thường, không lo bị mất việc. Tuy nhiên, nếu bạn vấp phải những thói quen không hay và trái khoáy với lãnh đạo công ty, bạn vẫn có thể bị ra đi, cho dù bạn làm việc nhiều đạt thành tích đi nữa.

Các thói quen khiến bạn có nguy cơ phải ra khỏi công ty:

Đến muộn, về sớm.

Say mê online trong giờ nhưng không phải làm việc.

Điện thoại và làm việc riêng thường xuyên.

Chê, không chịu làm những việc không có trong mô tả công việc.

Giấu dốt trong công việc.

Che dấu khó khăn, khuyết điểm.

Đổ lỗi, không thành khẩn nhận lỗi.

Nổi giận và kèm hành động tại nơi làm việc.

Phản ứng tiêu cực khi bị phê bình, nhắc nhở.

Phàn nàn, nói xấu về sếp.

"Khoe khoang" là bạn thân với sếp, nhưng thực tế không phải vậy.

Gây gổ với đồng nghiệp và sếp.

Hứa nhận làm rồi không làm.

Chỉ làm vừa đủ, làm việc cho hết giờ.

Không lo làm tốt công việc mà chỉ quan tâm đến bạn bè ở công ty.

Ăn mặc lôi thôi.

Nhiều chuyện, ngồi lê đôi mách.

Uống rượu say rồi vào công ty.

Ăn uống vô tư ở nơi làm việc.

Lấy cắp tài sản công ty.

Phát biểu: Tôi không muốn làm việc ở đây nữa!

V. VỪA LÀM THUÊ VỪA LÀM CHỦ

1. Chuẩn bị

- Công việc kinh doanh không đòi hỏi toàn thời gian.

- Giao người thân quản lý ban ngày, bạn trực tiếp sau giờ đi.

- Vừa đi làm thuê vừa khởi sự kinh doanh mới.

- Khả năng tài chính (xem phần huy động vốn, *Chương 16. Thành lập công ty*).

+ Dành một khoản tiền đủ để chi cho bạn và gia đình trong 6 tháng hoặc một năm.

+ Số tiền bạn đã tiết kiệm được.

+ Số tiền bạn huy động từ gia đình, bạn bè.

+ Tiền khách hàng ứng trước.

+ Bán tài sản hiện có.

+ Vay ngân hàng hoặc thẻ tín dụng.

▶ **Lưu ý:** Theo các chuyên gia thì thu nhập bán thời gian của bạn đạt tối thiểu khoảng 30% so với mức làm thuê, mới tính đến chuyện nghỉ việc để tập trung việc kinh doanh của bạn.

2. Bí quyết vừa làm thuê vừa làm chủ

Một số bí quyết bạn cần biết cho phương án vừa làm thuê vừa làm chủ:

Được gia đình, người thân ủng hộ càng sớm càng tốt.

Hãy nhờ chuyên gia tư vấn có kinh nghiệm.

Khởi sự kinh doanh mà không cần toàn thời gian.

Tận dụng tối đa sức mạnh internet, phục vụ việc kinh doanh của bạn.

Hưởng thụ và ngủ ít, làm nhiều.

Kín đáo không tiết lộ bạn đang kinh doanh ngoài.

Tận tâm tận lực, lấy ngắn nuôi dài, tìm một lý do để công ty giao ít việc cho bạn.

Khéo léo tìm đối tác ngay trong công ty.

Đừng cạnh tranh với chính công ty bạn đang làm việc.

Hoạt động nơi thị trường bỏ ngõ mà công ty của bạn đang làm việc chê, bỏ qua.

Kiên nhẫn là mẹ thành công.

Hòa hợp gia đình và công việc.

Khai thác múi giờ giữa hai quốc gia: ban ngày làm việc tại công ty, ban đêm bán hàng, giao dịch chứng khoán nước ngoài.

Không sử dụng thời gian làm việc của công ty để kinh doanh cá nhân.

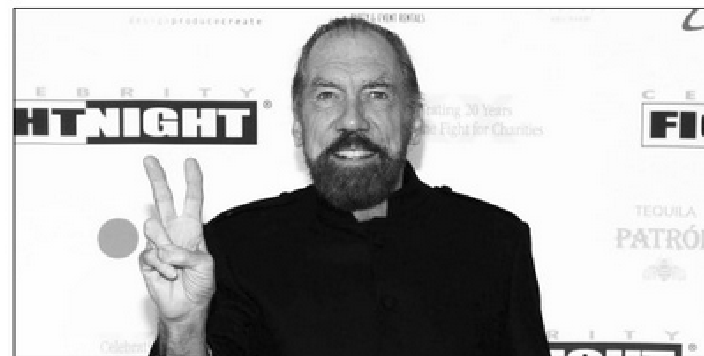
Nếu được (hãy thăm dò trước) nên nói thật với sếp, có khi sếp sẽ tạo điều kiện giúp đỡ bạn.

IV. LÀM CHỦ

Tỷ phú Phil Ruffin từng nói: *"Lời khuyên tôi đưa ra cho các bạn trẻ ư? Đó chỉ có thể là: Hãy bỏ việc! Đừng làm việc cho bất kỳ ai. Bạn không thể gây dựng được sự nghiệp, tạo dựng của cải riêng nếu suốt đời cứ làm việc cho người khác. Dù có thể sẽ mất rất nhiều thời gian, sẽ khó khăn, cực nhọc, nhưng làm gì có thành công nào có thể mua bằng giá rẻ?"*.

Tỷ phú John Paul DeJoria

Tỷ phú John Paul DeJoria, chủ sở hữu thương hiệu mỹ phẩm cho tóc nổi tiếng Paul Michell Systems và Patron Tequila. Tài sản của ông vào khoảng 4 tỷ USD. Vị cựu chiến



Tỷ phú John Paul DeJoria

binh hải quân Mỹ này từng sống trên một chiếc Rolls-Royce cũ nát khi ông còn đi bán dầu gội đầu giao tại nhà. Sau đó ông đã mở cửa hàng và phát triển nó thành thương hiệu Paul Michell nổi tiếng.

Ông cho biết: *"Tôi đã học về nghệ thuật bán hàng và marketing từ việc đi gõ hàng trăm cánh cửa mỗi ngày. Trong một trăm cánh cửa, tôi thường bị 99 cánh cửa đóng sầm ngay trước mũi, trước khi bán được một chai dầu gội cho khách hàng. Bạn cũng vậy, dù biết có thể phải nhận một trăm lời từ chối phũ phàng nhưng việc bạn vẫn phải làm là tìm đến 100 người đó. Cơ hội chính là ở đó"*.

1. Ý tưởng và điều kiện làm chủ

Sau khi tốt nghiệp đại học, bạn không muốn làm thuê cho người khác, không muốn lúc nào cũng phải nhìn sắc mặt của ông chủ, làm việc dưới sự sai khiến, chỉ huy, lãnh

đạo của người khác, bạn muốn tìm con đường đi cho riêng mình. Đây là lúc bạn muốn tự làm chủ rồi đấy.

Nhưng bạn ạ, con đường làm chủ sẽ không dễ dàng chút nào, cực kỳ cam go, cực kỳ gian khổ. Bạn phải đương đầu và xử lý tất cả mọi vấn đề của cuộc sống đặt ra trong khi đi làm thuê thì áp lực không to lớn đến như vậy. Có rất nhiều người làm chủ đã ngã gục bên đường và mãi mãi không đứng dậy nổi và bên cạnh đó vẫn còn nhiều tấm gương họ bị thất bại thảm hại nhưng sau đó họ đứng lên một cách kiên cường như Tổng thống Mỹ Donald Trump ngày nay, đứng dậy sau bốn lần phá sản!

Làm chủ giống như người thuyền trưởng, người phi công, người tài xế… bạn đang nắm sinh mạng của mình và của người khác, nhiều người khác. Nếu làm chủ mà làm sai, thì sai một ly đi một dặm đấy bạn ạ!

Đó là diễn tả viễn cảnh tương lai làm chủ của bạn, bạn sẽ gặp phải, còn khi mới bắt đầu giai đoạn khởi nghiệp thì bạn sẽ bắt đầu gặp khó khăn từng bước và mức độ áp lực sẽ tăng dần thôi, bạn hãy an tâm mà làm quen nhé!

Muốn làm chủ, bạn cần có các yếu tố cơ bản như sau:

- Bạn phải dũng cảm có tinh thần làm chủ. Bạn, chứ không ai khác, bạn chịu trách nhiệm 100% về mọi hoạt động làm chủ của mình.

- Kiểm soát cảm xúc thật tốt, bạn không được tùy tiện hành động ngẫu hứng.

- Có tầm nhìn xa trông rộng, không vì việc nhỏ mà bỏ việc lớn, không chật hẹp, không thiển cận.

- Sức khỏe đảm bảo.

- Bạn phải làm việc đội nhóm tốt, nhà văn Thanh Tịnh nói rằng:

Dễ trăm lần, không dân cũng chịu,
Khó vạn lần, dân liệu cũng xong.

Hay:

Người làm chủ phải là người: *lo thì lo trước thiên hạ, vui thì phải vui sau thiên hạ.*

- Lòng kiên trì, vượt khó phải được rèn luyện bền bỉ.

Làm chủ thì khó đấy, nhưng nếu làm chủ thành công thì quả ngọt sẽ đến với bạn.

2. Bạn có vượt qua tâm lý: Tốt nghiệp Đại học, sao lại bắt đầu làm việc quá thấp kém?

Khổng Tử nói rằng: "*Làm việc đừng mong dễ thành, vì việc dễ thành thì lòng thường kiêu ngạo*".

Vì sao phải bắt đầu từ việc nhỏ?

Lão Tử nói rằng: "*Đường đi ngàn dặm, bắt đầu từ bước đầu tiên*".

Bạn hãy suy nghĩ, mơ ước to lớn. Luật hấp dẫn sẽ ủng hộ bạn. Bạn muốn có sự nghiệp thành đạt thì bạn hãy hình

dung hình ảnh chiếc cầu bắt qua sông lớn, bậc thang dài hoặc xây tòa nhà cao tầng, bạn hãy kiên nhẫn từng bước nhỏ, từng bước; bạn đi từng nấc thang, xây từng viên gạch, từng viên gạch.

Bạn phải có một kế hoạch từng chi tiết nhỏ để biến giấc mơ lớn lao của mình thành hiện thực.

Con đường này sẽ chia ra những đoạn ngắn hơn, thành kế hoạch cho từng giai đoạn nhiều năm, từng năm, từng tháng, từng ngày, từng buổi, từng giờ một. Khi đã có mục tiêu rõ ràng, tất cả những gì còn lại cần làm là kiên trì từng bước, từng bước thực hiện công việc một cách chu đáo nhất.

Lý do chia nhỏ: Bạn mới tốt nghiệp trung cấp, đại học, cao đẳng, thậm chí bạn chưa hoàn thành tốt nghiệp trung học phổ thông, có nghĩa là lúc này "đẳng cấp võ công" của bạn ở "tầm ấp, xã, quận", bạn đừng vội vã thi đấu "giải cấp quốc gia". Nếu bạn mạo hiểm chiến đấu tầm quốc gia, gặp đối thủ dữ dằn, có khi bạn bị đo ván vĩnh viễn suốt đời.

Danh tiếng thi đấu vượt cấp quốc gia thì "sướng", "oai" và "oách" lắm đấy! Mọi người trố mắt nhìn bạn có dáng vẽ đầy uy dũng, họ thán phục, vỗ tay rầm trời. Nhưng sau đó thì sao? Liệu bạn có chịu nổi không? Kinh nghiệm xương máu đấy! Người khôn của khó, bên ngoài thì lắm "anh hùng". Khuyên bạn hãy thận trọng "cách đánh", đánh lớn, đánh nhỏ, đánh vừa hay chờ thời cơ (chờ thời cơ, chứ không phải ngồi chờ mãi mãi) là lựa chọn của bạn, vì bạn

chịu trách nhiệm 100% hậu quả của việc mình làm và còn liên đới hậu quả với người liên quan, người đã trót đi theo bạn, tin bạn, tôn bạn làm thủ lĩnh và họ là những người thân của bạn.

Bạn hãy nghe Warren Buffet nói: *"Quy tắc đầu tư số 1: Không bao giờ để mất tiền. Quy tắc số 2: Đừng bao giờ quên Quy tắc số 1"*.

Đây là kinh nghiệm thực tế của người đã thành công và họ đã khuyên chúng ta là hãy suy nghĩ lớn lao, nhưng khi vào cuộc là ta bắt đầu bằng những bước nhỏ đầu tiên.

Làm việc không đúng ngành, không đúng nguyện vọng

Bạn hãy quan sát, những người đi trước bạn và sẽ có rất nhiều bạn bè của bạn làm những việc trái nghề, trái nguyện vọng, làm những việc thậm chí không liên quan một tí gì về kiến thức đã học ở trường mà bạn đổ không biết bao nhiêu công sức mài "đũng quần" trên ghế giảng đường đại học,… Và đây là chuyện hết sức bình thường nhé bạn.

Không được làm đúng ngành nghề mình yêu thích sẽ làm cho bạn tiếc nuối nhưng rồi một thời gian, bạn sẽ có niềm vui, tình yêu trong công việc mới, và dần dần đi vào nền nếp, ổn định...

Như B. Franklin nói:

"Một tháng ngồi trách móc làm sao bằng một giờ làm việc. Giờ ấy làm cho lòng ta nhẹ và túi ta nặng".

William Arthur Ward:

"Hãy học khi người khác ngủ; lao động khi người khác lười nhác; chuẩn bị khi người khác chơi bời và có giấc mơ khi người khác chỉ ao ước".

3. Thành lập công ty

Sẽ trình bày kỹ, chi tiết ở *Chương 16. Giải pháp Việc làm thứ năm: Làm thế nào để bắt đầu công ty riêng của bạn?*

4. Nghề kinh doanh ít vốn

100 nghề kinh doanh ít vốn

Đa số các bạn sinh viên vừa mới ra trường, sau bốn năm đại học, cha mẹ lo cho các bạn đã đuối sức rồi, bạn làm gì có vốn dư dả mà đầu tư kinh doanh.

Bạn chỉ có con đường kinh doanh với hình thức vốn ít hoặc thậm chí không có vốn.

Từ những hoạt động kinh doanh ít vốn ban đầu, các bạn rèn luyện bản lĩnh thực tiễn cho mình, tích lũy những kinh nghiệm kinh doanh càng về sau càng lớn dần. Nếu bạn kinh doanh thành công, đương nhiên bạn sẽ từ từ giàu có. Nếu thất bại, bạn cũng chẳng mất gì đáng kể.

Sau đây là hơn 100 nghề sản xuất, kinh doanh ít vốn, bạn tham khảo nhé:

PHỤC VỤ LỄ, TẾT	DỊCH VỤ
Gói quà trong dịp Tết	Nghiên cứu thị trường
Hoa tươi ngày Tết	Diễn thuyết, diễn giả
Tranh Tết	Tư vấn doanh nghiệp nhỏ
Hoa giả, hoa giấy ngày Tết	Tư vấn nông nghiệp sạch
Lịch Tết	Hiệu làm tóc
Hàng gia dụng vào dịp Tết	Làm đẹp vật nuôi
Đào, mai và quất cảnh ngày Tết	Dịch vụ khám bệnh tại gia
Bong bóng bay, bao lì xì ngày Tết	Đại lý tuyển dụng
Làm thêm vào ngày Tết	Dịch vụ thám tử
Muối đầu năm, bán vôi cuối năm	Dịch vụ gói quà tặng
Dịch vụ Ông già Noel	Đào tạo bán hàng
Chuyển quà và hoa ngày lễ	Thẩm mỹ tại nhà
Dịch vụ cho thuê đồ cưới	Dịch vụ dạy làm đồ mỹ nghệ
Tổ chức sự kiện	Gia sư tại nhà
Dịch vụ ma chay và cưới hỏi	Dịch vụ nha sỹ
Internet	Cho thuê phụ kiện thời trang
Mở shop bán sách online	Dịch vụ môi giới thông tin
Shop online bán đồ chơi	Dịch vụ thiết kế nhà
Youtube, Facebook, Twitter, Blog	Dịch vụ làm bài tập thuê
Cho thuê quảng cáo trên internet	Dịch vụ vẽ tranh thuê
Dịch vụ thiết kế web	Dịch vụ thể hình

Quản trị web theo kiểu cộng tác viên	Cho thuê đồ chơi
Cửa hàng Game online, chơi Game PS	Dịch vụ in ấn
Mở shop quần áo thời trang Online	Dịch vụ kế toán tại nhà
Dịch vụ đào tạo tin học, máy tính	Dịch vụ giao hàng tận nhà
Mạng mua bán dành cho sinh viên	Đại lý cho các nhà sản xuất
Dịch vụ phát triển web (Internet marketing)	Cung cấp cây cảnh
MUA BÁN	Dịch vụ giặt là
Kinh doanh rượu sạch	In tiểu thuyết trên giấy vệ sinh
Café lưu động	Sửa chữa đồ đạc tại nhà
Mở shop người lớn	Dịch vụ chăm sóc trẻ em tại nhà
Kinh doanh hàng nông sản	Dịch vụ cho vay tiền
Cửa hàng rau sạch	Chăm sóc người cao tuổi, người bệnh
Ăn uống tại cổng trường học	Quảng cáo banner, áp phích ngoài trời
Cửa hàng second-hand, hand made	In, cung cấp áo nhóm, áo đồng phục

Cửa hàng bán và cho thuê băng đĩa	Quảng cáo trên vỏ chai nước tinh khiết
Quần áo cũ	Dịch vụ café @
Sách báo,văn phòng phẩm	Tư vấn và môi giới chứng khoán
Cửa hàng ẩm thực nước ngoài	Đưa đón học sinh bằng xe máy
Cửa hàng thủ công mỹ nghệ	Hệ thống cửa hàng rửa xe máy
Cơm bình dân, cơm văn phòng	Cho thuê quần áo truyền thống
Quán nước vỉa hè	Tư vấn, thiết kế và trang trí nội thất
Sửa chữa xe đạp, xe máy	Dịch vụ đào tạo và cung cấp bảo vệ
Cửa hàng gốm sứ	Chăm sóc người cao tuổi, người bệnh
Bar/ club/ karaoke	Cung cấp các ý tưởng quảng cáo
Cửa hàng sách cũ	Dịch vụ sửa chữa, lắp đặt điện nước
Cửa hàng bán xe đạp	Cắt cỏ, làm vườn, dọn dẹp
Cửa hàng cho thuê truyện	Chuyển văn phòng và chuyển nhà
Cửa hàng quần áo	Dịch vụ dịch thuật - công chứng

Cửa hàng thuốc	Dịch vụ trông nom nhà cửa
Cửa hàng mỹ phẩm	Sửa quần áo
Quán cà phê	Hớt tóc nam
Cửa hàng tạp hóa	Mài dao, mài kéo
Tủ vé số	Sửa chữa điện thoại
Xôi, bánh bao, bánh mì	Thiết kế mẫu
Tủ thuốc lá, khẩu trang	Sửa chữa nón bảo hiểm
SẢN XUẤT	Diệt trừ mối, kiến, côn trùng
Làm đậu phụ, sữa đậu nành	Trang trí nội thất ô tô
Làm giá đỗ	Môi giới du lịch
Làm muối ớt, muối tiêu	Môi giới xuất cảnh
Chanh muối	Xăm phung
Cốc tai	Điêu khắc
Làm mứt	Trang trí điện thoại
Làm bánh	...
Nước nha đam	
Làm nhang	
...	

Và còn nhiều nghề nữa, bạn chịu khó để ý và quan sát...

Hình thức sản xuất kinh doanh

Gồm các hình thức:

- *Sản xuất, kinh doanh tại nhà.*

Sẽ mang lại các lợi ích như sau:

Thuận lợi cho khâu quản lý, bảo vệ.

Tiết kiệm được chi phí thuê mặt bằng.

Tận dụng được sự tham gia của gia đình và người thân.

- *Kinh doanh nhỏ bên ngoài.*

Sẽ không có được các tiện lợi như bạn hoạt động tại nhà của bạn.

5. Nghề kinh doanh mới, độc, lạ

Trên thế giới có rất nhiều nghề mới, độc, lạ… được con người thực hiện để mưu sinh, kiếm tiền. Tuy nhiên, có một số nghề không phù hợp thuần phong mỹ tục Việt Nam, vì vậy khi chọn các nghề này các bạn nên lưu ý.

Sau đây là một số nghề đặc biệt, độc bạn tham khảo nhé:

- Đăng ký hộp sản phẩm.

Người dùng trực tiếp đăng ký tài khoản và chọn lựa hộp sản phẩm (Box subscription service) ở nhiều loại như thực phẩm, dụng cụ gia đình, mỹ phẩm… sau đó nhà cung cấp sẽ gửi hộp sản phẩm đã đăng ký, với tần suất 1 lần 1 tháng.

- Trái cây có hình thù độc đáo.
- Sản phẩm cà phê chồn.
- Thức ăn côn trùng: ở Thái Lan là khá phổ biến.
- Đồ lót khử mùi.
- Phòng đập phá đồ: giúp khách hàng trút cơn giận, xả stress, giải trí…

- Cho thú cưng.

- Nghề cho thuê cơ thể.

Làm mẫu mặt, mẫu tóc cho đến nghề Manơcanh (vẽ lên thân thể người).

- Tái chế đồ cũ, phế liệu.

Sửa chữa, sáng chế, cải tiến, lắp ghép lại những đồ bỏ đi.

- Quán cà phê handmade.

Xây dựng quán cà phê và giới thiệu sản phẩm tái chế từ phế liệu.

- Kinh doanh bàn ghế, đồ gỗ cũ.

- Kinh doanh ký gửi đồ cũ.

- Kinh doanh xà phòng từ sữa mẹ.

Đặc điểm ưu việt là không chứa xút, hóa chất, làm đẹp hiệu quả, an toàn cho trẻ, chữa bệnh ngoài da.

- Nghề nhổ tóc bạc.

- Nghề nhậu thuê, ăn đám cưới thay.

- Xe kinh doanh đồ ăn.

Lựa chọn điểm cố định hoặc di động trên chiếc xe ô tô đến các nơi đông người qua lại. Các món ăn như đồ ăn vặt như khô, hột gà nướng, chè, nem rán, kem, xôi, đồ uống…

- Cây cảnh bỏ túi.

Ý tưởng này đến từ Jason Trịnh, một chàng trai gốc Việt đang theo học tại Canada. Cây cảnh bỏ túi là cây thật, rất

nhỏ, trồng bên trong "nhà kính sinh học" hình hộp chữ nhật nhỏ xíu kích thước 4,2cm x 1,7cm.

- Tiếp thị liên kết.

- Thợ lặn độ sâu.

- Làm việc ở độ cao.

- Làm việc trong lòng đất.

6. Nghề phát triển ở tương lai

Với sự phát triển của nền văn minh nhân loại, một số nghề sẽ mất đi và sẽ có một số nghề mới phát triển và thật *hot*. Bạn tham khảo một số nghề sau đây sẽ hoạt động mạnh mẽ trong tương lai nhé.

Chuyên gia khai thác và cung cấp thông tin.

Sửa chữa, lắp đặt điện nước.

Phát triển ứng dụng di động.

Cơ khí.

Xây dựng, kiến trúc.

Điện, điện công nghiệp, điện lạnh.

Quản lý tài chính.

Y tế, chăm sóc sức khỏe.

Chăm sóc sắc đẹp.

Thiết kế tạo mẫu tóc.

Đại diện bán hàng.

Hệ thống phần mềm.

Hệ thống máy tính.

Phân tích, nghiên cứu thị trường, giá trong marketing.

Tư vấn tài chính cá nhân.

Chuyên gia về dịch vụ xã hội.

Chuyên viên văn hóa.

Chuyên gia đào tạo, hướng nghiệp.

Chuyên gia tư vấn đàm phán, thương lượng.

Chuyên gia tâm lý học, xã hội học.

Du lịch tham quan nghỉ dưỡng.

Chuyên gia dịch vụ giải trí.

Quản lý, điều hành chung.

Thợ lặn độ sâu.

Làm việc ở độ cao.

Làm việc trong lòng đất.

7. Một số nghề tương lai sẽ biến mất

Khoa học công nghệ nhất là internet ngày nay đã phát triển như vũ bão, một số nghề mới phát sinh thì ăn nên làm ra, nhưng bên cạnh đó thì một số nghề phải chấm dứt sứ mệnh lịch sử của nó, hoặc nếu còn tồn tại thì cũng chẳng bao lâu: nón vải đội đầu, máy đánh chữ, lò củi nấu ăn gia đình, chèo đò… Mời bạn tham khảo một số nghề chuẩn bị và sẽ biến mất trong tương lai, vấn đề là tùy thuộc vào thời gian mà thôi.

Làm vườn, làm nghề nông.

Thợ may.

Thư ký.

Nhân viên đánh máy và nhập dữ liệu.

Thu ngân.

Thợ lắp ráp linh kiện điện tử.

Trực tổng đài.

Bán vé số truyền thống dạo.

Bán thẻ cào điện thoại.

Nội trợ.

Đại lý du lịch lữ hành.

Kỹ sư dân dụng.

Người giao hàng và lái xe taxi.

Xe ôm.

Một số giáo viên, giáo sư sẽ giảm đi.

Đại lý du lịch.

Nhân viên kiểm soát không lưu và phi công.

Bán hàng rong.

Nghề vận hành máy móc dây chuyền.

Nhân viên trông xe.

Nhân viên chế bản điện tử.

Thợ sửa đồng hồ.

Nhân viên bưu điện.

Thợ đóng giầy.

Thợ xử lý ảnh.

Công nhân lái đầu máy xe lửa.

Xe buýt.

Cho vay.

Nhà báo, phóng viên báo giấy.

Dịch vụ rửa xe.

Người giữ sổ sách và kế toán.

Biên, phiên dịch viên.

8. Danh mục ngành nghề

Bạn nghiên cứu các văn bản như Quyết định số: 10/2007/QĐ-TTg, ngày 23/01/2007, về Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam, Luật Đầu tư 2014.

9. Cùng bạn bè, người thân góp vốn kinh doanh nhỏ

Bạn hãy tập hợp những người thân, người cùng chí hướng cùng nhau góp vốn kinh doanh.

Warren Buffett đã nói rằng *"Nếu muốn đi thật nhanh thì đi một mình. Nếu muốn đi thật xa hãy đi cùng nhau."*

Bạn nên hình thành một hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc biên bản góp vốn với đội nhóm của bạn, để căn cứ nền tảng cho những bước phát triển kinh doanh sau này (mẫu hợp đồng hay biên bản góp vốn bạn vào internet, gõ từ khóa là có ngay).

CHƯƠNG 16

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ NĂM: LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẮT ĐẦU CÔNG TY RIÊNG CỦA BẠN?

I. SAI LẦM KHI KHỞI NGHIỆP

1. Phải cần nhiều vốn

Bạn cần hàng trăm triệu để kinh doanh, thực tế bạn không có tiền. Bạn phải làm sao? Hãy đặt kế hoạch nhỏ, vừa sức, chi phí thật ít và bắt đầu với những gì bạn có.

2. Kinh tế phát triển mới kinh doanh

Bạn biết không, vẫn có cách để thành công ngay cả khi nền kinh tế đang đi xuống.

3. Không có bằng cấp không kinh doanh

Đừng đợi có bằng đại học mới kinh doanh.

4. Kinh doanh phải có ý tưởng đột phá, khác biệt

Thực tế ý tưởng kinh doanh hiện tại của bạn sẽ là tiền để cho thành công khác sau này. Quan trọng là niềm đam mê của bạn đến mức nào.

5. Xin nghỉ việc hay làm việc bán thời gian

Bạn thực sự đam mê kinh doanh, hãy tiến hành với một kế hoạch và cố gắng thực hiện bất cứ lúc nào có cơ hội.

6. Rình, chờ cơ hội kinh doanh

Đừng mất quá nhiều thời gian vào ý tưởng kinh doanh quá lý tưởng, vì có một số lĩnh vực bình thường lợi nhuận lại cao hơn những ngành khác.

7. Giữa kinh doanh và cuộc sống là khác nhau

Đừng tạo ranh giới giữa cuộc sống và công việc. Vì sao? Công ty của bạn là đời sống của bạn và đời sống của bạn là công ty của bạn.

II. CHUẨN BỊ THÀNH LẬP

1. Ý tưởng

Bạn muốn thành lập công ty, có ba nguồn vốn cơ bản bạn cần chuẩn bị: ý tưởng, vốn cơ sở vật chất và nhân sự.

Câu chuyện khởi nghiệp tại Chicago của Tôn Lâm, Việt kiều Mỹ

Ông Tôn Lâm hiện chủ khách sạn Vườn Thủ Đô, chủ quán phở Ca Li, Hà Nội.

Cũng như bao thanh niên Việt Nam cần cù, chịu khó ở xứ người, Tôn Lâm vừa đi học, vừa đi làm kiếm thêm tiền nuôi vợ và con. May mắn đã đến khi ông thi được vào Công ty Hóa chất Olin. Tám năm làm việc tại đây, ông đã tích lũy được một số vốn kha khá. Ý chí quyết tâm làm giàu đã thúc đẩy Tôn Lâm vay tiền ngân hàng, xây dựng một khu nhà để cho thuê.

Chưa hết, ông còn mở thêm một nhà hàng bán cơm Việt Nam ở trung tâm Chicago. Song khi tìm địa điểm mở cửa hàng, vì ít vốn nên Tôn Lâm đã chọn nhầm phải một con phố mà từ lâu ít ai dám bén mảng tới. Tại đây, ông mua một tiệm nhỏ với giá rẻ bất ngờ. Đầu tư sửa sang cửa tiệm, khai trương rình rang nhưng quán cứ vắng khách, một ngày nhiều nhất chỉ được bốn, năm người.

Được vài tuần, Tôn Lâm mới hiểu ra rằng đây là khu vực tập trung nhiều tệ nạn với những tay buôn bán và nghiện ma túy lảng vảng suốt ngày. Ông xin gặp bà quận trưởng và đề nghị bà cho đầu tư lắp thêm đèn chiếu sáng, sửa sang lại vỉa hè cho đường phố quang đãng. Về mặt an ninh, Tôn Lâm chịu trách nhiệm, cam kết cùng những người Việt Nam trong thành phố tự lập đội trật tự, tuần tra trên con phố suốt ngày đêm. Dự án nhanh chóng được thông qua.

Chỉ vài tháng sau, khu vực nơi ông mở cửa tiệm hết hẳn tệ nạn, không những thế lại trở thành một khu sầm uất và điểm du lịch nổi tiếng ở Chicago. Năm 1987, các cơ quan báo chí và chính quyền thành phố đã bầu chọn Tôn Lâm là một trong 87 gương mặt doanh nhân thành đạt tại Chicago. Còn nhà hàng của gia đình ông được tờ báo *Tribute* bình chọn là một trong 10 nhà hàng có món ăn ngon nhất thành phố. (*Theo* Lưu Vinh)

Ý tưởng thành lập công ty.

Bạn sẽ kinh doanh, sản xuất, dịch vụ, sản phẩm gì, các giải pháp kinh doanh nào phải thực hiện.

Cơ sở vật chất

Văn phòng làm việc, nhà xưởng, kho bãi, trang thiết bị, công nghệ sản xuất, vốn hoạt động, nguồn vốn.

Đội ngũ nhân sự

Thành viên sáng lập.

2. Bàn bạc người thân

Bạn phải bàn bạc với người thân trước tiên, tranh thủ sự ủng hộ của họ: cha mẹ, vợ chồng và con cái; anh em, bạn bè.

3. Liên hệ tư vấn thành lập doanh nghiệp

Bạn nên có luật sư về luật kinh tế tư vấn cho bạn về ý tưởng thành lập công ty.

4. Họp thành viên sáng lập

Đây là những cuộc họp đầu tiên để khai sinh một công ty mới, là người điều khiển, bạn phải có đầy đủ phẩm chất, trí tuệ, bản lĩnh người lãnh đạo công ty, tương lai công ty được quyết định bởi những cuộc họp đầu tiên này.

Kỹ năng họp

Bí quyết: Cần đạt nhất trí cao và phát huy hòa khí vui vẻ tích cực.

III. HỒ SƠ THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP

1. Lựa chọn loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp

Các bạn tham khảo trong *Luật Doanh nghiệp*, có các loại hình doanh nghiệp như sau:

- Doanh nghiệp tư nhân.
- Hợp tác xã.
- Công ty cổ phần.
- Công ty trách nhiệm hữu hạn.
- Doanh nghiệp công ty hợp danh.
- Công ty liên doanh.

IV. QUY TRÌNH THỦ TỤC THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP

Các bạn tham khảo trong *Luật Doanh nghiệp*.

V. THỦ TỤC LÀM CON DẤU CÔNG TY

Các bạn tham khảo trong *Luật Doanh nghiệp*.

VI. THỦ TỤC SAU THÀNH KHI LẬP CÔNG TY

Các bạn tham khảo trong *Luật Doanh nghiệp*.

VII. HOẠT ĐỘNG CÔNG TY

1. Hội họp.
2. Gởi thư giới thiệu.
3. Soạn hợp đồng, biên bản đối với thành viên sáng lập.
4. Xây dựng tầm nhìn, sứ mệnh, chiến lược, văn hóa.
5. Kế hoạch tháng, 6 tháng, 1 năm, 5, 10, 20 năm.
6. Trụ sở công ty.
7. Mua sắm trang thiết bị.
8. Bộ máy công ty.

*1. Nói về quản trị nhân sự:

Dễ trăm lần không dân cũng chịu
Khó vạn lần dân liệu cũng xong.

(Nhà thơ Thanh Tịnh, 1948)

Cũng như câu:

Ba quân dễ kiếm
Một tướng khó tìm.

Và

Họa hổ họa bì nan họa cốt,
Tri nhân, tri diện bất tri tâm.

Antoine de Saint - Exupery (1900-1944, Pháp) nói rằng:

"Nếu như bạn muốn đóng một con tàu, đừng bắt những người đàn ông đi thu gỗ, phân chia công việc và ra lệnh. Thay vào đó, hãy dạy họ biết khao khát biển khơi mênh mông và vô tận".

Tất cả đều nói lên sự phức tạp, đa dạng và phong phú về công tác quản trị nhân sự về quản lý con người.

***Lãnh đạo, quản lý con người** là một công việc không dễ dàng chút nào.*

Bạn phải làm việc đủ loại người: học vấn cao, thấp, nam, nữ, già trẻ, hướng nội, hướng ngoại, người mới, người thâm niên, có người bạn phải đá vào đít, kẻ chỉ cần nói sơ sơ, người thì chịu ngọt… Quản trị nhân sự đó là một nghệ thuật, một công việc khoa học. Dù bạn có hoặc không có tài năng lãnh đạo, thì bạn phải học, học suốt đời kỹ năng lãnh đạo.

Hãy biến doanh nghiệp của bạn trở thành ngôi nhà chung tuyệt vời.

Bạn hãy xem nhân viên là đối tác là bạn đồng hành đi suốt chặng đường.

* 2. Thành phần cơ bản bộ máy nhân sự:

- Lãnh đạo công ty.
- Quản trị nhân sự.
- Hành chính văn phòng.
- Kế hoạch tài chính.
- Bán hàng, marketing.
- Quản trị sản phẩm, sản xuất.
- Quản trị rủi ro và thay đổi.

9. Vốn hoạt động

* 1. Vốn và huy động vốn.

* 2. Chi tiêu như một công ty mới thành lập.

10. Các chi phí

* 1. Chi phí ban đầu.

* 2. Chi phí hoạt động của doanh nghiệp.

* 3. Dự phòng.

11. Sản phẩm

- Giá cả.
- Lợi ích.
- Dịch vụ.
- Chất lượng sản phẩm.

- Tuổi thọ sản phẩm.

Chuyện khác biệt

Ở một thị trấn nhỏ, có một vị thương gia mở một trạm bán xăng, làm ăn rất phát đạt; người thứ hai mở một nhà hàng; người thứ ba mở một siêu thị và chẳng mấy chốc nơi đây trở nên thịnh vượng sầm uất. Ở một thị trấn khác, có một vị thương gia mở một trạm bán xăng, làm ăn vô cùng khấm khá, người thứ hai đến mở một trạm xăng, người thứ ba thứ tư cũng mở trạm xăng, tất cả cùng xúm vào cạnh tranh khốc liệt. Và cuối cùng phải có người đóng cửa.

12. Bán hàng

Muốn bán hàng thành công, bạn phải lưu ý các nội dung sau:

Vẽ chân dung khách hàng của bạn.

Dữ liệu khách hàng.

Khách hàng cần gì, điều gì hấp dẫn khách hàng?

Tại sao khách hàng không mua hàng của đối thủ của bạn?

Trở ngại nào khách hàng không mua hàng của bạn?

Vai trò internet marketing trong bán hàng.

Tặng quà cho khách hàng thường xuyên.

Biến khách hàng thành người bán hàng cho bạn.

(Bạn đọc thêm các tài liệu về bán hàng).

Các chuyên gia nói rằng: *"Thành công trong cuộc đời của bạn là tùy thuộc vào mức độ mà bạn bán hàng đến mức nào"* và bạn đi làm thuê cũng là hình thức bán hàng: bạn bán sức lao động.

13. Khách hàng

(Sẽ nói kỹ phần cuối *Chương 17. Bán hàng*).

14. Đội ngũ tư vấn rủi ro, quản trị sự thay đổi

* 1. Tư vấn về luật, tài chính và rủi ro.

* 2. Quản lý sự thay đổi.

Chuyện đứa bé không biết bơi

Một đứa bé mải mê chơi, không cẩn thận, ngã xuống sông. Cha mẹ ở gần, nhìn thấy, vội nhảy xuống vớt lên và nói: "Có bố mẹ đây, đừng sợ!".

Mấy hôm sau, đứa bé lại ngã xuống sông; cha mẹ nó lại vớt nó lên. Bà con láng giềng khuyên cha mẹ nó hãy dạy bơi cho nó, song cha đứa bé nói: "Khỏi cần, tôi biết bơi là đủ, nó ngã xuống sông, tôi sẽ cứu nó".

Ai ngờ đứa bé lại ngã xuống sông lần thứ ba. Lần này không có cha mẹ nó ở bên cạnh, trên bờ sông cũng không có một ai, đứa bé kêu được vài tiếng thì chìm nghỉm.

▶ **Lời khuyên:**

Người cha này không lường trước được các tình huống sẽ xảy ra, nên không chú trọng đào tạo con mình. Đào tạo là

rất quan trọng, đặc biệt là trong lúc khó khăn, người ta mới nhận thấy sự cần thiết của hoạt động đào tạo. Không có gì là quá trễ, hãy tập trung vào đào tạo. (Sưu tầm)

15. Kiểm tra, giám sát, đánh giá, điều chỉnh.

VIII. BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG

1. Internet

Bill Gates từng nói rằng các công ty ngày nay nếu không sử dụng internet thì đừng bàn chuyện kinh doanh nữa. Người giàu nhất hành tinh đã nói như vậy thì bạn đủ thấy tác dụng to lớn của internet đến mức nào rồi.

2. Giá trị cho đi

Trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh ngày nay, bạn phải biết cho đi. Trong bán hàng thì việc cho đi trước là bí quyết thành công lâu dài.

3. Win to win

Trước đây quan niệm kinh doanh "thương trường là chiến trường" và chuyện "đổ máu, người chết, kẻ sống" là thường tình, nhưng ngày nay kinh doanh là "win to win"- TẤT CẢ CHÚNG TA CÙNG THẮNG. Quan điểm kinh doanh đã thay đổi.

4. Làm từ thiện

Hoạt động từ thiện đã trở thành thói quen của các tỷ phú và người giàu có và những người thành công đã khuyên rằng phải biết làm từ thiện từ khi bắt đầu kinh doanh.

IX. THÀNH LẬP CÔNG TY VỚI SỐ VỐN 0 ĐỒNG

Thành lập công ty với số vốn 0 đồng hoặc vốn rất ít là điều bạn có thể làm được với những ngành nghề như bán hàng online, sản xuất website, internet marketing… bạn hãy tìm hiểu và học hỏi nhé.

CHƯƠNG 17

GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ SÁU: KHÔNG NƠI NÀO LÀ KHÔNG CÓ BÁN HÀNG!

Bạn biết không, bạn hãy quan sát đời sống hàng ngày, nếu không nói cường điệu, thì quá trình "mua - bán" diễn ra liên tục và có mặt khắp mọi nơi.

Người bán hàng bán cho bạn mọi thứ phục vụ nhu cầu hàng ngày của bạn.

Thầy cô giáo bán cho bạn "con chữ" và kiến thức.

Người nhân viên đi làm thuê, họ bán công sức của mình cho ông chủ để cuối tháng nhận tiền lương.

Bạn "bán" hay còn gọi là "trao đổi" cho vợ/chồng của bạn sự âu yếm, vỗ về, yêu thương và đổi lại "người ấy" trao lại cho bạn tình cảm mặn nồng của đời sống lứa đôi.

Xét về mọi khía cạnh cuộc sống của con người thì không lúc nào là không diễn ra mua bán.

Người mà có số lượng "bán" càng nhiều, kết quả "bán" càng thành công thì sự nghiệp của họ càng lớn, điều đó còn gọi là "bán thương hiệu cá nhân".

Các chuyên gia bán hàng nói rằng:

Một bài học bạn cần phải nhớ đó là, mấu chốt của việc bán hàng không nằm ở những câu trả lời bạn trao đổi với khách hàng, mà nằm ở những câu hỏi để khơi gợi nhu cầu của khách.

Nếu bạn không thể điều khiển và làm cho người khác chấp nhận theo ý muốn của bạn hay bạn không thể PR bản thân mình thật sáng giá thì mục tiêu và tầm nhìn cuộc đời của bạn mãi không bao giờ đạt được.

I. "BÁN HÀNG" LÀ GÌ?

"Bán hàng" là một hành động diễn ra giữa người bán cung cấp sản phẩm, thỏa mãn nhu cầu của người mua; người mua thanh toán, trả tiền, mà hai bên nhận được quyền lợi thỏa đáng.

Ngược lại quy trình này thì không phải là mua bán.

Ngạn ngữ có câu: "Phi thương bất phú", không mua bán thì không giàu.

II. PHÂN LOẠI BÁN HÀNG

- Bán trực tiếp

Bán hàng trực tiếp là người bán hàng trực tiếp gặp khách hàng để thực hiện trao đổi.

Chuyện Ớt có cay không?

Câu chuyện khách hàng hỏi: "Ớt có cay không", trả lời thế nào khi có người tới mua hỏi rằng "ớt có cay không?", chị bán hàng đối đáp trong câu chuyện đã khiến cho dân kinh doanh thực sự bất ngờ về sự sắc sảo thông minh của mình.

Qua câu chuyện còn là bí quyết độc đáo và mới mẻ trong bán hàng mà không phải ai cũng biết. Câu chuyện đơn giản, nhưng ý nghĩa thực tiễn rất lớn.

Chị bán ớt sẽ luôn gặp phải câu hỏi như thế này, "Ớt của chị có cay không?", gặp câu hỏi như thế thì phải trả lời sao đây nhỉ?

Nếu nói cay, những người sợ cay, họ sẽ bỏ đi ngay; còn nếu bảo không cay, cũng có thể khách hàng lại là người thích ăn cay, như vậy việc làm ăn lại gặp rủi ro.

Một ngày kia, lúc rảnh rang, tôi đến đứng bên cạnh quầy của một chị bán ớt, thử xem chị ấy giải quyết hai vấn đề hoàn toàn tương phản này như thế nào. Nhân lúc không có người đến mua, tôi cố làm ra vẻ thông minh mà nói với chị ấy rằng:

"Chị hãy chia số ớt này thành hai đống đi, nếu có người muốn mua cay thì cho họ đống này, còn nếu không, thì cho họ đống kia".



Ảnh: internet

Chị bán ớt cười với tôi, dịu dàng nói: "Không cần đâu!".

Đang nói thì một người đến mua, và điều thần kỳ đã xảy ra, rốt cuộc bà chủ đã nói thế nào nhỉ? Hãy mau xem tiếp...

Quả nhiên chính là hỏi câu đó: "Ớt của chị có cay không?".

Chị bán ớt rất chắc chắn mà bảo khách hàng rằng: "Màu đậm thì cay, còn nhạt thì không cay!".

Người mua ngỡ là thật, chọn xong liền trả tiền, vui lòng mà đi.

Chẳng mấy chốc, những quả ớt có màu nhạt chẳng còn lại bao nhiêu.

Lại có khách hàng đến, vẫn là câu hỏi đó: "Ớt của chị có cay không?"

Chị bán ớt nhìn vào số ớt của mình một cái, liền mở miệng nói...

Lần này bà chủ trả lời: "Ớt dài thì cay, ớt ngắn không cay!".

Quả nhiên, người mua liền dựa theo tiêu chuẩn phân loại của chị mà bắt đầu chọn lựa.

Kết quả lần này chính là: ớt dài rất nhanh đã hết sạch.

Nhìn những quả ớt vừa ngắn vừa đậm màu còn sót lại, trong lòng tôi nghĩ: "Lần này xem chị còn nói thế nào đây?".

Và rồi khi một khách hàng khác hỏi: "Ớt có cay không?".

Chị bán ớt hoàn toàn tự tin mà trả lời rằng: "Vỏ cứng thì cay, vỏ mềm không cay!".

Tôi thầm bội phục, không phải vậy sao, bị mặt trời phơi cả nửa ngày trời, quả thực có rất nhiều quả ớt vì mất nước mà trở nên mềm nhũn đi. Chị bán ớt bán xong số ớt của mình, trước khi đi, chị nói với tôi rằng: "Cách mà cậu nói đó, thật ra những người bán ớt chúng tôi đều biết cả, còn cách của tôi thì chỉ có mình tôi biết thôi".

Thật là thần kỳ vậy!

Thật ra bạn có bao giờ nghĩ rằng, những gì bạn bán đi không phải là hàng hóa, mà lại chính là...

1. Đối với những khách hàng lạ, điều cần bán đi chính là sự lễ phép.

2. Đối với những khách hàng quen thuộc, điều cần bán đi chính là sự nhiệt tình.

3. Đối với những khách hàng nóng tính, điều bán đi chính là hiệu suất.

4. Đối với những khách hàng ngạo mạn, điều thật sự bán đi chính là lòng nhẫn nại.

5. Đối với những người có tiền, điều mà bạn bán đi chính là sự tôn quý.

6. Đối với những người nghèo khổ, điều bán đi chính là lợi ích thiết thực.

7. Đối với những người thời thượng, điều bán đi chính là sự sang trọng.

8. Đối với những người chuyên nghiệp, điều mà bạn bán đi chính là sự chuyên nghiệp.

9. Đối với những người hào sảng, điều mà bạn bán đi chính là sự phóng khoáng.

10. Đối với những người keo kiệt, điều thật sự bán đi chính là lợi ích.

11. Đối với những người sống hưởng thụ, điều cần bán đi chính là sự phục vụ.

12. Đối với những người hư vinh, điều bán đi chính là vinh dự.

13. Đối với những người hay bắt bẻ, điều bán đi chính là sự tinh tế.

14. Đối với những người hiền lành, điều cần bán đi chính là sự chân thành.

15. Đối với những người hay do dự, điều thật sự cần bán đi chính là sự đảm bảo.

Nếu như bạn muốn bán đi những sản phẩm của mình, có phải bạn thường hay nói với người tiêu dùng rằng sản phẩm của mình tốt như thế nào, sản phẩm của bạn có gì khác với những thứ khác, và sản phẩm của bạn rẻ như thế nào. Nếu như bạn bán hàng đều là dựa theo những cách này, thì bạn sẽ phát hiện rằng nhất định mình sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn.

"Công ty bán hàng hóa như thế nào, thường thường so với việc công ty bán những sản phẩm gì cũng quan trọng như nhau".

Đừng có vừa mới bắt đầu đã vội vàng bán sản phẩm, mà trước hết cần phải hỏi rõ vấn đề, nghe xem tiềm ẩn bên trong khách hàng cần những gì. Một khi biết được những yêu cầu tiềm ẩn bên trong của khách hàng, vậy thì việc bán hàng sẽ trở nên dễ dàng hơn nhiều. (Sưu tầm)

Còn bạn, nếu là một người bán ớt, bạn sẽ trả lời thế nào nếu khách hàng hỏi rằng ớt bạn bán có cay không?

- **Bán gián tiếp:** Bán hàng thông qua đại lý.

- **Bán hàng tận nhà:** Mang sản phẩm trực tiếp đến tận nhà của khách hàng.

- **Bán hàng online:** Hoạt động mua bán trên internet.

- **Bán sỉ:** Bán sĩ hay còn gọi là bán buôn, không phải bán lẻ, bán với số lượng nhiều, giá rẻ hơn bán lẻ.

- Bán lẻ: Sản phẩm được bán cho người tiêu dùng qua kênh phân phối: cửa hàng, quầy, sạp, siêu thị, shop… giá bán lẻ thường cao nhất.

- Bán hàng qua điện thoại: Sản phẩm và dịch vụ không bán trực tiếp gặp mặt mà thông qua điện thoại - Doanh nghiệp này bán hàng cho doanh nghiệp khác.

- Doanh nghiệp cung cấp giải pháp và bán hàng cho chính phủ, nhà nước.

- Trong nước: Hoạt động mua bán diễn ra trong một quốc gia.

Xuất khẩu: Mua bán giao dịch ngoài biên giới.

- Mua bán tiểu ngạch: Tiểu ngạch là buôn bán, trao đổi hàng hóa giữa nhân dân sinh sống ở gần biên giới giữa hai nước có đường biên giới liền kề nhau.

- Buôn bán chính ngạch: Buôn bán chính ngạch là việc các công ty, cơ sở sản xuất, doanh nghiệp của một quốc gia ký hợp đồng kinh tế với các đối tác nước ngoài theo Hiệp định đã được ký kết (hoặc cam kết) giữa các quốc gia với nhau hoặc giữa quốc gia với các Khu vực, Tổ chức, Hiệp hội kinh tế trên thế giới theo thông lệ quốc tế.

Trở ngại lớn nhất cho kinh doanh quốc tế của chúng ta là vốn ngoại ngữ không có hoặc quá yếu.



Jack Ma thì có công vượt biên giới Trung Quốc là nhờ phần lớn vào vốn tiếng Anh của ông.

Các tỷ phú thế giới đều mở rộng biên cương làm ăn của mình ra tầm quốc tế. Tỷ phú Phạm Nhật Vượng từng làm giàu ở Ukraina và hiện nay tham vọng của ông là đặt chân và mở rộng lên đất Mỹ và các cường quốc khác.

III. KỸ NĂNG BÁN HÀNG

- Học tập

Học để trở thành doanh nhân thành đạt sẽ khác nhiều so với việc học thông thường, nhưng đó vẫn là một quá trình học, đòi hỏi bạn phải kiên trì và học suốt đời.

** Bạn học từ các kênh sau:*

Học từ internet.

Bạn thừa biết là hiện nay trên internet lượng thông tin tràn ngập, hãy lựa những trang web có uy tín.

Học từ sách vở.

Cũng là hình thức học rẻ nhất và giá trị tuyệt vời không kém các hình thức khác: *Bí mật tư duy triệu phú, Dạy con làm giàu, Bán hàng đỉnh cao…*

Học từ những người Thầy.

Bạn phải có người Thầy giỏi lĩnh vực đầu ngành của bạn, hướng dẫn, kềm cặp và theo sát bạn.

Học từ những người thành công.

Học ở đời thực.

…

10 câu chuyện kinh doanh cực ngắn

Trong kinh doanh có muôn vàn tình huống, muôn màu muôn vẻ, nhưng 10 câu chuyện kinh doanh ngắn cực hay sau đây sẽ làm bạn ngẫm nghĩ thấm thía hơn.

Bài học số 01

Hai con bồ câu trống và mái tha hạt thóc về đầy tổ, cả hai rất ư hạnh phúc. Gặp mùa khô hanh, hạt thóc ngót lại. Con trống thấy tổ vơi đi liền trách con mái ăn vụng. Con mái cãi lại liền bị con trống mổ chết. Mấy hôm sau mưa xuống, hạt thóc thấm nước và nở to ra. Bồ câu trống ngẩn tò te.

Bài học kinh doanh rút ra:

"Thịt" nhân viên một cách hồ đồ không làm bạn trông thông minh hơn.

Bài học số 02

Một ông vua nọ do chán chuyện triều đình nên mua một con khỉ đem về. Con khỉ làm trò rất hay nên được vua sủng ái, đi đâu cũng mang theo, cho mặc quần áo, giao cả kiếm cho giữ. Một hôm, vua ra vườn thượng uyển ngủ. Có con ong bay đến đậu lên đầu vua. Khỉ muốn đuổi ong, lấy kiếm nhắm vào ong mà chém. Đức vua băng hà.

Bài học kinh doanh rút ra:

Trao quyền cho những kẻ không có năng lực thì luôn phải cảnh giác.

Bài học số 03

Quạ thấy chó ngậm khúc xương quá ngon, bèn đánh liều lao xuống mổ vào đầu chó. Bị bất ngờ, chó bỏ chạy để lại khúc xương. Quạ ngoạm lấy khúc xương nhưng nặng quá không tha nổi. Sau khi hoàn hồn, thấy kẻ tấn công chỉ là con quạ nên chó quay lại táp một cú, quạ chết tươi.

Bài học kinh doanh rút ra:

Đừng chiếm thị trường nếu bạn biết là không giữ được nó.

Bài học số 04

Ba con thú dữ là sói, gấu và cáo thay nhau ức hiếp đàn dê. Dê đầu đàn bèn nói với cả bầy: "Ta nên mời một trong

ba gã sói, gấu hay cáo làm thủ lĩnh của chúng ta". Cả đàn dê bất bình, nhưng ba "hung thần" nghe tin này rất mừng. Thế là chúng quay sang tranh giành nhau quyền lãnh đạo, cuối cùng cáo dùng bẫy hại chết được sói và gấu. Nhưng rồi một mình cáo không còn đủ sức ức hiếp đàn dê được nữa.

Bài học kinh doanh rút ra:

Hãy thận trọng khi nghe tin bạn sắp được làm sếp!

Bài học số 05

Chàng yêu nàng từ thuở nàng mười lăm, mười sáu tuổi. Cả hai lén lút đi lại, quan hệ, quậy gia đình, trốn nhà đi, dọa chết nếu không được chấp nhận. Nếu quan hệ ấy kéo dài một năm, được gọi là phạm pháp, dụ dỗ trẻ vị thành niên, có nguy cơ ra tòa thụ án. Nếu mối tình ấy kéo dài ba năm, được gọi là yêu trộm, tình yêu oan trái. Nếu mối tình kéo dài sáu bảy năm, sẽ được gọi là tình yêu đích thực, vượt núi trèo đèo qua bao khó khăn để yêu nhau.

Bài học kinh doanh rút ra:

Bạn làm gì chả quan trọng, quan trọng là bạn làm được trong… bao lâu!

Bài học số 06

Một nàng cave, nếu ngủ với thợ thuyền hoặc lao động ngoại tỉnh, thì bị gọi là "đối tượng xã hội". Nếu ngủ với đại gia lừng lẫy, thì được gọi là "chân dài". Nếu ngủ với một ngôi sao sân cỏ hoặc màn bạc, sẽ được đàng hoàng lên báo

kể chuyện "nghề nghiệp" và trưng ảnh hở da thịt giữa công chúng, không ai có ý định bắt nàng.

Bài học kinh doanh rút ra:

Bạn làm gì chả quan trọng, quan trọng là bạn làm điều đó với ai!

Bài học số 07

Phòng tắm công cộng bỗng dưng bị chập điện gây hỏa hoạn lớn, vô số chị em chạy túa ra đường mà không kịp mặc gì. Những nàng thông minh là người không lấy tay che thân thể, mà lấy tay che… mặt.

Bài học kinh doanh rút ra:

Hãy quan tâm tới mấu chốt của mọi vấn đề.

Bài học số 08

Một nàng gái ế chạy tới đồn cảnh sát tố cáo: "Tôi đã cẩn thận để tiền trong áo lót, thế mà thằng cha đẹp trai đứng cạnh tôi ở trên xe bus đông đúc đã móc lấy mất tiền của tôi!". Cảnh sát ngạc nhiên: "Tại sao nó có thể móc tiền được ở một vị trí "nhạy cảm" như thế, mà cô không phát hiện ra?". Cô nàng gái ế thút thít: "Ai ngờ được là nó chỉ muốn moi tiền?".

Bài học kinh doanh rút ra:

Một nhà kinh doanh tài ba là người moi được tiền của khách hàng trong lúc đang khiến khách hàng sung sướng ngất ngây.

Bài học số 09

Nhân viên vệ sinh của công ty rất buồn phiền vì các quý ông thường lơ đãng khi vào nhà vệ sinh. Để giải quyết những vũng nước vàng khè dưới nền toilette, công ty dán lên tường, phía trên bệ xí nam một tờ giấy: *"Không tiểu tới bô chứng tỏ bạn bị ngắn, tiểu ra ngoài bô chứng tỏ bạn bị... ủ rũ!"*. Ngay từ ngày hôm sau, toilette nam sạch bóng và không còn quý ông nào lơ đãng nữa.

Bài học kinh doanh rút ra:

Hãy chứng minh cho khách hàng thấy vấn đề một cách cụ thể, ấn tượng.

Bài học số 10

Bố mẹ nàng mở cuộc thi tuyển con rể. Chàng A nói, tài khoản có một triệu đô. Chàng B khoe, có biệt thự hai triệu đô. Bố mẹ nàng có vẻ ưng lắm. Chàng C nói, cháu chả có gì cả, thưa các bác. Cháu chỉ có mỗi một đứa con, hiện đang nằm trong bụng của con gái các bác!

Bài học kinh doanh rút ra:

Muốn cạnh tranh với đối thủ, cần có tay trong!

(Sưu tầm)

Qua 10 câu chuyện kinh doanh ngắn cực hay được kể ra cũng là 10 bài học kinh doanh rất lợi hại trên thương trường phải không bạn.

- Cơ sở hạ tầng

Tối thiểu bạn nên tạo một website giới thiệu thông tin sản phẩm, dịch vụ của mình.

- Bắt đầu từng bước nhỏ

Tầm nhìn, mục đích kinh doanh của bạn là to lớn, hãy chắp cánh bay bổng, nhưng khi vào thực tế bạn hãy đi từng bước một và thật chắc bạn nhé. Đây là lời khuyên của người thành công. Suy nghĩ lớn nhưng khi tiến hành hãy đi từng bước nhỏ.

- Vốn

Những bước kinh doanh đầu tiên ai mà không thiếu vốn, kể cả những tỷ phú hiện tại vẫn phải vay vốn như thường.

Muốn kinh doanh bạn phải sử dụng vốn người khác, bạn phải có phương án huy động vốn thuyết phục thì các nhà đầu tư mới chịu đầu tư cho bạn.

Hãy tìm các chuyên gia tài chính làm quân sư cho bạn.

- Sản phẩm

Chuyện Bán lược cho sư

Một công ty cần tuyển nhân viên tiếp thị. Có rất nhiều người đến xin được phỏng vấn. Giám đốc công ty giao cho những người đến tham gia phỏng vấn một công việc như

sau: cho họ một ngày để đi tiếp thị lược chải đầu, khách hàng là những nhà sư.

Rất nhiều người nói đây là việc khó xảy ra bởi lẽ các nhà sư không có tóc, làm sao bán lược cho họ được? Vì thế nhiều người đã bỏ cuộc, chỉ có ba người đồng ý ở lại để thử sức.

Ba ngày sau họ quay trở lại. Người thứ nhất nói thưa giám đốc tôi bán được một chiếc lược.

Giám đốc bèn hỏi: "Anh thử nói cho tôi nghe làm thế nào anh có thể bán lược cho các nhà sư?".

Người này bèn trả lời: "Đi đến đâu tôi cũng nói với các nhà sư rằng lược của công ty tốt như thế nào, nó có tác dụng đối với tóc tốt như thế nào. Nhưng các nhà sư chỉ vào mặt tôi và nói rằng tôi bị bệnh tâm thần, họ cho rằng tôi trêu chọc họ không có tóc, nên đuổi tôi đi thậm chí đánh tôi nữa. Tôi vô cùng thất vọng đúng lúc đó tôi nhìn thấy một chú tiểu. Trên đầu chú tiểu có nhiều bụi bẩn, chú tiểu cảm thấy ngứa ngáy nên gãi đầu, tôi bèn nói với chú tiểu rằng gãi đầu cần phải dùng đến lược, vì vậy tôi bán được một chiếc".

Người thứ hai cũng quay trở lại và nói: "Thưa giám đốc tôi bán được 10 chiếc lược".

Giám đốc bèn hỏi: "Làm thế nào anh có thể bán lược cho các nhà sư?".

Người này bèn trả lời: "Tôi đã nghĩ rất nhiều cách. Sau cùng tôi quyết định tìm đến một ngôi chùa trên ngọn núi

cao. Tôi hỏi một nhà sư rằng ở phải rất nhiều người đến thắp hương cầu phật hay không, nhà sư trả lời rằng đúng là như thế. Tôi lại hỏi tiếp nếu quỳ trước Đức Phật với một mái đầu rối tung do bị gió thổi có phải là không tôn kính đối với Đức Phật và nhà sư trả lời rằng đúng là như vậy. Tôi lại hỏi tiếp, nếu nhà sư biết điều đó mà không nhắc nhở mọi người thì đó có phải là tội lỗi hay không. Nhà sư trả lời rằng, đương nhiên là tội lỗi. Thế là tôi góp ý với ông ta, trước mỗi pho tượng phật nên để một chiếc lược, để du khách có thể chải đầu trước khi khấn phật. Ở ngôi chùa đó có tất cả 10 pho tượng, vì thế tôi bán được 10 chiếc".

Người thứ ba cũng quay trở lại và nói: "Thưa giám đốc, tôi bán được 1.000 chiếc lược".

Giám đốc bèn hỏi: "Anh làm thế nào bán được nhiều như vậy?".

Người này trả lời: "Tôi tìm đến ngôi chùa lớn nhất, trực tiếp hỏi nhà sư trụ trì có muốn tăng thu nhập cho chùa hay không. Nhà sư nói rằng rất muốn. Tôi bèn nói với ông ta rằng hãy dán một thông báo như sau ở nơi có nhiều người tập trung nhất: quyên góp tiền sẽ nhận được quà tặng. Quà tặng là gì? Đó là một chiếc lược công đức. Chiếc lược này có đặc điểm là phải dùng chải đầu ở chỗ đông người, làm như vậy sẽ xua đuổi được những chuyện không may và đem đến những điều tốt lành. Vì thế có rất nhiều người quyên tiền và nhận lược chải đầu ngay trước đám đông, chỉ trong chốc lát tôi đã bán được 1.000 chiếc".

▶ Lời bình:

Theo cách nghĩ thông thường, bán lược cho các nhà sư là một việc hết sức buồn cười. Sư không có tóc, làm sao có thể bán lược cho họ? cách tư duy truyền thống chỉ mách bảo cho chúng ta rằng lược chỉ có tác dụng duy nhất, đó là chải đầu. Những người có đầu óc sáng tạo sẽ tưởng tượng đến việc dùng lược để làm tặng phẩm, hay dùng vào những việc khác với giá trị lớn hơn nhiều so với giá trị của một chiếc lược thông thường. (Sưu tầm)

Nhà tâm lý học người Mỹ S. Araauty cho rằng: *"Sáng tạo có nghĩa là tạo ra những thứ mà chưa từng có trong quá khứ"*. Để sáng tạo, cần phải thoát khỏi ràng buộc của logic, thoát khỏi cách tư duy thông thường. Như thế mới có thể có nhiều cơ hội và khả năng có thể những ý nghĩ nới lạ. Sự sáng tạo thể hiện ở chỗ biết nhấn mạnh đến lợi ích của người khác: Đó là lợi ích về mặt tâm linh và vật chất.

- Đội nhóm

Đi nhanh thì đi một mình, đi xa thì phải có đội nhóm.

- Khách hàng

+ Vẽ chân dung khách hàng

Phải vẽ được chân dung, hình ảnh, đối tượng khách hàng của mình là ai: nghề nghiệp, lứa tuổi, giới tính, địa vị xã hội, giàu nghèo, trong nước, ngoài nước.

+ Bán lợi ích

Luôn phấn đấu sản phẩm của bạn có lợi ích cao hơn giá cả. Lợi ích bạn cung cấp gồm vô hình và hữu hình làm cho khách hàng luôn hài lòng với bạn.

+ Cảm giác ngất ngây

Câu chuyện Zappos bán giày.

Vào lúc 24 giờ đêm, có một người khách ngủ ở khách sạn tại khu vực gần cửa hiệu bán giày Zappos, ở Mỹ gọi điện thoại đến nhân viên cửa hiệu bán giày Zappos, năn nỉ nhờ chỉ mua giúp bánh pizza ở đâu vì tiếp tân khách sạn không chịu giúp đỡ người khách ấy.

Nhân viên của hiệu giày Zappos, suy nghĩ và đồng ý: "Ông đợi tôi một chút!".

Và sau đó nhân viên hiệu giày Zappos tìm được địa chỉ các cửa hàng còn bán bánh pizza vào giờ đó và chỉ rõ cho người khách hàng đến mua bánh pizza.Thật là tuyệt vời bởi cách cư xử của nhân viên của hiệu giày Zappos (khách hàng tiềm năng đã ghi ơn sâu đậm!!!). và sau đó chính người khách này đã viết bài đưa lên phương tiện truyền thông, ca ngợi nhân viên hãng giày Zappos và người ấy đã lôi kéo người thân của mình trở thành khách hàng thân thiết của giày Zappos nổi tiếng về phục vụ khách hàng cực kỳ chu đáo.

Nghệ thuật bán hàng hấp dẫn khác: Một khách hàng đã mua một đôi giày Zappos, nhưng sau đó khi khách hàng không đồng ý và muốn đổi đôi giày khác.

Người quản lý cửa hiệu giày, lập tức đưa cho khách hàng một đôi giày mới mà không lấy tiền thêm. Sự khác biệt tuyệt vời.

+ Khách hàng mua lần hai và nhiều lần

Bán hàng thì làm cách nào bạn phải bán được hàng nhiều lần các sản phẩm của bạn.

Hãy luôn duy trì và gìn giữ "khách hàng trọn đời".

+ Khách hàng cũ và khách hàng mới

Đứng trước phải chọn lựa ưu tiên giữa khác hàng cũ và khách hàng mới thì bạn nên ưu tiên khách hàng cũ hơn (trừ trường hợp khách hàng mới là người quyết định sự nghiệp của bạn), vì sao?

Vì khi duy trì khách hàng cũ, chi phí chăm sóc khách hàng cũ sẽ thấp hơn rất nhiều với việc phải bỏ ra chi phí để có một khách hàng mới.

Nhiều công ty đã sai lầm khi chạy theo khách hàng mới mà lơ là khách hàng cũ của mình. Đó là hành động dại dột bạn ạ, đây gọi là kiểu "bỏ hình bắt bóng, tham bát bỏ mâm", không nên chút nào.

- Chăm sóc khách hàng

Chăm sóc khách hàng là công việc thực hiện bắt đầu từ giai đoạn chào hàng, bán hàng và sau khi bán hàng (hậu mãi), bạn phải luôn làm thật tốt.

- Khách hàng bán hàng thay mình

Ví dụ điển hình là hiện nay một số bạn hay rủ rê người thân, bạn bè mình mua điện thoại của Apple, mua xe gắn máy Honda, có nghĩa là bạn đang bán hàng không lương cho Apple, Honda đấy.

IV. CÔNG THỨC TĂNG THU NHẬP CẤP SỐ NHÂN ADAM KHOO

Theo Adam Khoo, muốn tăng thu nhập cấp số nhân, thì theo công thức:

Thu nhập = Giá trị x Thời gian x Quy mô

Nếu bạn mang lại cho khách hàng giá trị cao, trong thời gian dài và với quy mô lớn, thu nhập sẽ tăng cấp số nhân. Đây là công thức tuyệt vời nhiều người không biết.

Trong đó, quy mô là yếu tố cuối cùng và quan trọng nhất trong công thức thu nhập trên, nó là điểm phân biệt giữa người giàu với người siêu giàu, hay nói cụ thể hơn quy mô là khả năng bạn có thể khuếch đại hay nhân hiệu quả giá trị của bạn lên gấp nhiều lần, nó chính là đòn bẩy giúp bạn tăng thời gian và giá trị của mình lên một tầm cỡ cực lớn.

Chúng ta cùng thử tìm hiểu xem thu nhập của một bác sĩ phẫu thuật có chuyên môn giỏi nhất và một ca sĩ nổi tiếng như Madonna, xem sự khác biệt trong thu nhập của họ ra sao nhé.

Trong vòng 8 tiếng đồng hồ một bác sĩ giải phẫu tim có thể mổ cấp cứu được cho bao nhiêu người? Cùng lắm là cho

5 người và thu nhập cho mỗi ca mổ của bác sĩ là 500$, như vậy theo công thức trên Thu nhập của vị bác sĩ này sẽ là:

Thu nhập= 500 USD x 8 x 1 = 4.000 USD

(vì bác sĩ chỉ có một mình làm việc nên quy mô = 1).

Cũng tương tự trong vòng 8 tiếng ca sĩ Madonna nổi tiếng sẽ tiến hành thu âm bài hát của mình, in ra đĩa, và bán. Giả sử mỗi đĩa có giá trị 5 USD áp dụng vào công thức trên ta sẽ thấy thu nhập của ca sĩ Madonna như thế nào nhé.

Thu nhập = 5 USD x 8 x ∞ = ∞

như vậy là thu nhập của ca sĩ Madonna sẽ phụ thuộc rất nhiều vào việc bán đĩa của mình, giả sử Madonna bán được cho một 1.000 người thì thu nhập sẽ là

Thu nhập= 5 USD x 8 x 1.000 = 40.000 USD

và hoàn toàn có thể tăng hơn nữa.

Như vậy sự khác biệt ở đây chính là ca sĩ Madonna có thể tăng quy mô giá trị của mình lên, còn vị bác sĩ mặc dù thu nhập trên một ca mổ rất cao nhưng lại không thể tăng quy mô của mình và như vậy sẽ không thể tăng thêm thu nhập.

Như vậy trong công thức trên nếu bạn chỉ tập trung vào hai yếu tố đó là giá trị và thời gian thì thu nhập của bạn sẽ tăng theo cấp số cộng, nó sẽ bị chặn lại trong một giới hạn đó chính là thời gian. Bởi vì ai cũng chỉ có 24 giờ mỗi ngày, vậy cách duy nhất để tăng thu nhập chính là tăng quy mô, nếu bạn tăng được quy mô chính là bạn đã tăng thu nhập của mình theo cấp số nhân.

CHƯƠNG 18

TẠI SAO GIÀU CÓ LẠI LUÔN LUÔN LÀ TRÁCH NHIỆM CỦA BẠN?

Như chương 1, 2 đã nói rõ bạn được sinh ra trên cõi đời này với nhiệm vụ là sống cho bạn, cho người thân, cho cộng đồng, cho những người kém may mắn hơn.

Không có lý do gì mà bạn không giàu có được. Còn giàu ở mức độ nào là do bạn quyết định. Khi đã giàu có bạn mới giúp đỡ được người khác, bạn mới cho đi nhiều hơn. Và giàu có luôn luôn là trách nhiệm của bạn, trách nhiệm đến hết cuộc đời.

I. THẾ NÀO LÀ GIÀU CÓ

Theo diễn giả Nguyễn Quang Ngọc, Công ty Cơn bão Triệu phú, thì công thức giàu có là:

Giàu có = Thời gian tồn tại với phong cách sống mà không làm việc

Ví dụ: hai người cùng có thu nhập 100 triệu đồng:

+ Người thứ 1: không làm việc, chi 10 triệu/ tháng, sống được 10 tháng: giàu có 10 tháng,

+ Người thứ 2: không làm việc, chi 1 triệu/ tháng, sống được 100 tháng: giàu có 100 tháng,

Giàu có được biểu hiện sống bằng thời gian, không phải bằng tiền bạc. Đừng chạy theo số tiền mà nên đi theo thời thời gian.

Hãy sống đơn giản.

Bạn hãy nhìn phong cách ăn mạc của Mark Zuckerberg, mặc dù là tỷ phú nhưng Mark Zuckerberg luôn mặc bên mình giản dị với chiếc áo thun, không vecton, cà vạt, không mặc những trang phục hoành tráng.



II. MỨC ĐỘ GIÀU CÓ

Theo triệu phú trẻ Singapore Adam Khoo thì giàu có có 4 mức độ:

Mức độ 1: Vững vàng tài chính

Chúng ta đạt được mức độ này khi:

- Có tài sản thanh khoản (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn, tài khoản ký quỹ ủy thác..) đủ để trang trải chi phí hiện tại của bạn trong vòng ít nhất 6 tháng.

- Có bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm y tế để bảo vệ bản thân và gia đình nếu có biến cố xảy ra.

Khi đạt mức độ này, chúng ta sẽ cảm thấy yên tâm rằng nếu có tai nạn bất ngờ xảy ra (thất nghiệp, kinh doanh thua lỗ, giảm lương, bị thương tật hay qua đời), cuộc sống của bạn và gia đình không bị ảnh hưởng nhiều. Hay ít nhất bạn và gia đình cũng không bị rơi vào cảnh nợ nần.

Nếu có rủi ro xảy ra, ít nhất bạn cũng có đủ thời gian để xoay sở nguồn thu nhập khác và trở về nếp sống cũ.

Khi đạt được cấp độ này, chúng ta cần nhanh chóng nhắm tới cấp độ 2.

Mức độ 2: An toàn tài chính

Lượng tài sản này cần tạo ra đủ THU NHẬP THỤ ĐỘNG đủ để trang trải những chi phí cơ bản nhất của bạn. Nói cách khác ở mức độ này bạn có thể ngừng làm việc mà vẫn có mức sống tối thiểu.

Mức độ 3: Tự do tài chính

Tự do tài chính là khi bạn tích lũy được nhiều tài sản, gia tăng tạo ra thu nhập thụ động đủ để trang trải cho mức sống hiện tại của bạn.

Đạt được mức này bạn có thể không làm việc mà vẫn có thể sống thoải mái cho tới già. Thực tế, dù nhiều người đã đạt được mức này vẫn tiếp tục làm việc, không phải vì kiếm tiền mà do quan niệm sống của họ bởi đam mê công việc.

Mức độ 4: Dư dả tài chính

Tài sản gia tăng tạo ra nguồn thu nhập thụ động đủ lớn giúp bạn có thể sống một cuộc đời mơ ước.

Bạn sẽ đủ tiền để mua bất cứ thứ gì, làm bất cứ việc gì nhằm mang lại niềm vui, hạnh phúc cho bản thân, gia đình và cho những người khác. Bạn không cần làm việc ngay và sống cuộc sống như thiên đường cho đến hết đời. Đa phần những người nầy vẫn tiếp tục làm việc. Họ dùng một phần số tiền kiếm được giúp đở cộng đồng. Tài sản của họ mỗi ngày mỗi tăng.

III. YÊU GIÀU CÓ

- Yêu người giàu, yêu người thành công

Bạn hãy quan sát giao tiếp xã hội, bạn sẽ thấy rằng: Người giàu kết giao với người giàu, người tích cực và thành công; ngược lại người nghèo khoái kết giao với người nghèo, người tiêu cực hoặc người thất bại.

Người giàu nhìn những người thành công, những người giàu là mục tiêu để phấn đấu cho mình.

Người giàu muốn gần gũi học hỏi, biết ơn những người đã thành công hơn, giàu có hơn, lấy làm tấm gương cho họ làm theo.

Con đường nhanh nhất để làm giàu là học hỏi và làm theo người giàu, họ là những bậc thầy trong việc buộc tiền bạc làm việc cho họ.

Còn thái độ của người nghèo khi nghe câu chuyện giàu có và thành công của người khác, họ cho rằng, "bọn nó may mắn, bọn nhà giàu xấu xa"..

T. Harv Eker nói rằng: "*Mỗi khi được giới thiệu với một người cực kỳ giàu có, tôi cố gắng tạo ra cơ hội để được ở gần bên họ. Tôi muốn trò chuyện với họ, tìm hiểu xem họ suy nghĩ như thế nào, trao đổi các mối liên hệ và nếu cả hai có chung quan điểm về những điều gì khác nữa, thì chúng tôi có thể trở thành bạn của nhau*".

- Đi học làm giàu

Người giàu không ngừng học hỏi tư duy về tiền bạc, tư duy làm giàu, không ngừng làm mới bản thân. Họ yêu việc làm giàu và hứng thú với tiền bạc. Người giàu động viên người khác không ngừng học hỏi làm giàu như tấm gương Đặng Lê Nguyên Vũ, tập đoàn Cà phê Trung Nguyên đi đầu phong trào tặng sách *Đắc nhân tâm; Không bao giờ là thất bại - tất cả là thử thách; Nghĩ giàu làm giàu , Khuyến học và Quốc gia khởi nghiệp* .

- Đọc sách làm giàu

Bạn hãy đọc sách hay vào internet và đọc tiểu sử, quá trình làm việc của những người rất giàu có và thành công, đọc sách họ viết như: Mark Zuckerberg, Andrrew Carnegie, John D.Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Lý Gia Thành, Phạm Nhật Vượng, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates, Ted Turner, Jack Ma...

- Rèn luyện sức khỏe

Sức khỏe là vàng, có sức khỏe là có tất cả. Khi trở thành tỷ phú mà thân thể bệnh hoạn, tiều tụy, thì tiền bạc dư dả cũng chẳng ích gì. Người giàu có, người thành công thường dậy rất sớm tập thể dục thể thao rèn luyện thân thể.

Một tinh thần minh mẫn trên cơ thể tráng kiện, điều này luôn luôn đúng. Bởi vì khi sức khỏe tốt, khả năng làm việc tuyệt vời hơn và tinh thần sáng tạo minh mẫn hơn. Người giàu giữ gìn sức khỏe không phải để hưởng thụ mà mơ ước của họ được cống hiến nhiều hơn.

- Thói quen giàu có

Người giàu thường thích đi du lịch tận hưởng và học hỏi, chuẩn bị cho tương lai.

Người giàu theo đuổi đam mê.

Người giàu không ngại thử thách, đặt ra các kỳ vọng khổng lồ.

Người giàu vượt qua nỗi sợ hãi và lòng tham.

Người giàu thích giáo dục hơn giải trí.

Người giàu kết giao với những người thành công và giàu có.

IV. NGƯỜI GIÀU QUAN NIỆM VỀ TIỀN

Người giàu chủ động vẽ bản đồ tư duy về tiền bạc đúng đắn và hiệu quả, đồng tiền của người giàu là cỗ máy đẻ ra tiền.

Người giàu quản lý tốt số tiền họ kiếm được và bắt tiền làm việc cho họ. Robert Kiyosaki tác giả của bộ sách *Dạy con làm giàu*, nói: *"Không phải quan trọng là bạn có bao nhiêu tiền trong túi mà điều quan trọng là bạn giữ lại được bao nhiêu tiền"*.

Người nghèo nghĩ tiền là nguồn gốc của tội lỗi, nhưng người giàu cho là phải trân trọng tiền bạc dù là đồng tiền nhỏ nhất.

Người giàu biết dùng tiền của người khác. Suy nghĩ truyền thống phải có tiền làm vốn mới kiếm được tiền, người giàu không ngại đầu tư cho tương lai của mình bằng tiền lấy từ túi người khác. Người giàu không nói không đủ tiền để mua gì đó mà là *Cái này có đáng mua, đáng đầu tư hay theo đuổi hay không.*

Người giàu không chỉ tập trung tiết kiệm mà là tập trung kiếm tiền, tập trung năng lượng tinh thần vào: Những cục tiền lớn.

Người giàu không bị stresss về tiền bạc, ngược lại tìm được sự thanh thản trong tâm hồn.

Phương pháp quản lý tiền bạc cá nhân JARS được phát minh bởi T. Harv Eker, qua công thức quản lý tài chính 6 cái lọ:



Ảnh: Sưu tầm

V. TIN TƯỞNG: SỐ PHẬN DO MÌNH TẠO RA

80% những người thất bại trong cuộc sống đều có nguyên nhân chung là họ không biết mình muốn gì.

Và người giàu thì có thể vẽ tương lai, thực hiện tương lai bằng suy nghĩ và hành động quyết liệt, liên tục tiến lên, cực kỳ bền bỉ như một chiến binh thực thụ.

Người giàu đầu tư tiền bạc chấp nhận rủi ro để chiến thắng, nhưng không vô tư và liều lĩnh với tài sản của mình.

Trường hợp thất bại xảy ra, người giàu luôn có trách nhiệm, nỗ lực tối đa chuyển bại thành thắng, không rên rỉ, không chùn bước.

VI. NGHĨ LỚN

Người giàu luôn đặt ước mơ to lớn, ước mơ mang lại giá trị cho mọi người càng nhiều càng tốt. Tỉ phú Donald Trump nói: *"Tôi thích nghĩ lớn. Nếu bạn có thể nghĩ về bất cứ điều gì, hãy nghĩ đến những thứ lớn lao"*.

VII. BIẾT NẮM BẮT CƠ HỘI VÀ TẠO CƠ HỘI

Người giàu nhìn thấy và tạo ra của cải, tài sản khắp mọi nơi và mang lại giá trị lớn cho nhiều người khác. Họ mong ước đem lại niềm vui cho tất cả mọi người. Người giàu nắm bắt cơ hội cực kỳ tốt và biết tạo ra cơ hội cực kỳ giỏi, người giàu không "ngồi chờ sung rụng".

VIII. BẰNG CẤP VÀ THÔNG MINH

Học vấn cao, bằng cấp, chứng chỉ nhiều và chỉ số thông minh IQ không quyết định tạo nên giàu có. Giàu có là từ tư duy, từ bên trong suy nghĩ và quyết tâm cao độ của con người.

"Vàng được khai thác từ trong tư tưởng của con người nhiều hơn vạn lần so với số vàng được khai thác từ lòng đất".

(*Think & Grow Rich* - Napoleon Hill)

IX.VƯỢT QUA NỖI SỢ, NGHI NGỜ

Khác với người nghèo, đứng trước nỗi sợ hãi, nghi ngờ, do dự thì người giàu vượt qua và kiên trì đến cùng. Steve

Jobs nói: *"Tôi tin rằng một nửa trong số các yếu tố khiến doanh nhân thành công khác biệt với doanh nhân thất bại là sự kiên trì đến cùng".*

Người giàu không sợ và lo lắng về thất bại, thay vào đó họ tính toán nếu xảy ra thất bại thì phải làm gì. Và họ xem đó là cơ hội để học hỏi, để họ mạnh mẽ hơn chứ không làm cho họ yếu đi. Henry Ford nói: *"Thất bại chỉ là một chỗ dừng chân. Nó là cơ hội để bắt đầu lại một cách sáng suốt hơn".*

X. LÀM TỪ THIỆN

Zig Ziglar từng nói: *"Bạn có thể có mọi thứ mình muốn trong đời nếu bạn giúp được người khác có thứ họ muốn".*

Cho đi và không quan tâm nhận lại là thói quen của người giàu có. Họ quan niệm cho đi là sứ mệnh là nghĩa vụ của mình, cho đi làm cho người giàu cảm thấy hạnh phúc.

Bill Gates di chúc phần lớn tài sản của mình dành cho quỹ từ thiện là minh chứng cho đi của người giàu.

CHƯƠNG 19

BẠN LÀM NHƯ THẾ NÀO VỚI SỰ THAY ĐỔI?

Thay đổi là quy luật của cuộc sống và những người chỉ nhìn thấy quá khứ hoặc hiện đại thì chắc chắn sẽ bỏ lỡ những cơ hội trong tương lai.

- John F. Kennedy -

Mọi sự vật đều tồn tại mâu thuẫn và không ngừng thay đổi và bất cứ sự vật nào tồn tại, cũng đều tồn tại bằng cách phá bỏ một cái gì đó.

- Heraclitus -

Những loài tồn tại không phải là loài mạnh nhất, cũng không phải là loài thông minh nhất, mà là những loài thích nghi tốt nhất với sự thay đổi.

- Charles Darwin -

I. KHÁI NIỆM VỀ THAY ĐỔI

Quản lý sự thay đổi là quản lý quá trình vận động từ trạng thái hiện tại đến một trạng thái, tầm nhìn tương lai hay quản lý quá trình chuyển đổi từ sự việc cũ sang sự việc mới.

Sự vật thay đổi là sự vật phá vỡ một trạng thái cũ và làm mới nó sang một trạng thái khác.

Thay đổi là bất biến. Thực tế nói về quản lý được sự thay đổi là rất khó, mà chúng ta chỉ có thể nói: thích ứng hoặc có trách nhiệm đối với sự thay đổi.

Quản lý sự thay đổi của công ty là chủ động sự thay đổi môi trường kinh doanh để thực hiện mục tiêu về tổ chức, văn hóa và các hoạt động kinh doanh của công ty.

Chuyện Con ếch và nồi nước

Có một câu chuyện kể về con ếch và nồi nước, nói lên quy luật sự việc thường không xấu đi ngay tức khắc…

Khi bạn bỏ một con ếch vào nồi nước nóng, con ếch ngay lập tức sẽ nhảy ra.

Nhưng cũng chính con ếch này bỏ vào trong nồi nước lạnh và đặt nồi lên bếp bạn đun nóng từ từ. Điều gì sẽ xảy ra? Con ếch sẽ bình tâm thư giãn và sau vài phút sau đó nó tự nhủ: "Ở đây thật ấm áp" và chỉ một vài phút sau đó, con ếch bị luộc chín.

▶ **Bài học:** Mọi cái đều có quá trình của nó, nếu bạn giống như con ếch, chúng ta tin tưởng và an tâm sống trong

vùng an toàn của mình, nhưng khi phát hiện được việc xảy ra thì đã quá muộn. Chúng ta cần biết luôn quan sát và lắng nghe chuyện gì đang xảy ra, để có hành động ứng xử kịp thời. Thế giới luôn vận hành và thay đổi.

II. CÁC MỤC TIÊU CỦA THAY ĐỔI

Chuyện Ly nước

Người dẫn chương trình giơ cao một ly nước và hỏi khán giả:

- Quí vị thử đoán xem ly nước này nặng bao nhiêu?

- Điều đó còn phụ thuộc vào anh cầm nó trong bao lâu chứ.

- Đúng vậy, nếu tôi cầm nó trong một phút thì không có gì đáng nói. Nhưng nếu tôi cầm nó trong một tiếng đồng hồ thì tay tôi sẽ mỏi. Còn nếu tôi cầm nó cả một ngày, quí vị sẽ gọi xe cấp cứu cho tôi. Cùng một khối lượng, nhưng mang nó càng lâu thì nó càng trở nên nặng hơn. "Điều cần phải làm là đặt ly nước xuống, nghỉ một lát rồi tiếp tục cầm nó lên." (Sưu tầm)

▶ **Lời khuyên:** *Trong cuộc sống cũng vậy. Nếu chúng ta tồn tại một vấn đề nào đó, nó sẽ càng ngày càng trở nên trầm trọng. Không sớm thì muộn chúng ta cũng gục ngã, chúng ta phải thay đổi.*

Tầm quan trọng của thay đổi

Tại sao bạn phải thay đổi?

Thế giới tự nhiên và con người luôn thay đổi qua quá trình phát triển của nó, đó là quy luật.

Động lực cho sự thay đổi đến từ đâu? Động lực để thay đổi đến từ môi trường.

Thay đổi là chuyện sống còn, bạn muốn tồn tại và phát triển, bạn phải thay đổi, bạn không có sự lựa chọn nào khác. Bạn hãy quan sát người đi trước và những người xung quanh mà những người không chịu thay đổi theo môi trường đang thay đổi, họ sẽ luôn đứng lại ở tốp sau và không thể phát triển được.

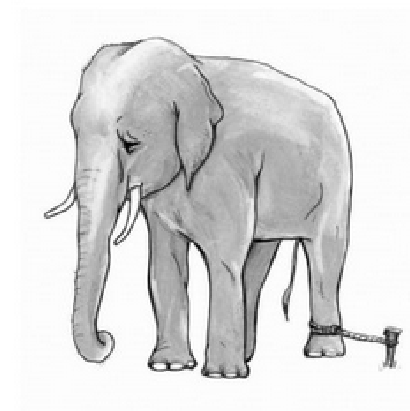
Toàn cầu hóa là một biểu hiện về áp lực phải thay đổi, tạo ra cạnh tranh khốc liệt hơn, đặc biệt là năng lực lao động.

Áp lực môi trường cho sự thay đổi là công nghệ thông tin.

Thay đổi nhân khẩu học tạo ra áp lực cho sự thay đổi trong tổ chức.

Chuyện Con voi và sợi dây thừng

Một con voi bị xích bằng sợi dây thừng ở chân. Không cần xích sắt, cũng không cần chuồng. Rõ ràng con voi có thể thoát ra bất cứ lúc nào, nhưng vì một lý do nào đó, nó vẫn ngoan ngoãn với sợi dây thừng cột ở chân.



Người khách thắc mắc và hỏi ông chủ lý do tại sao, ông trả lời:

"Khi nó còn nhỏ, tôi đã dùng dây thừng xích lại. Lúc đó sợi dây đủ chắc để con voi không thể thoát ra ngoài. Cùng theo thời gian, vẫn sợi dây thừng như thế, nó dần tin rằng mình sẽ không thoát được. Và vì thế mà nó không bao giờ cố để được tự do". (Sưu tầm)

Các nhân tố cản trở

Phản ứng lại sự thay đổi của con người thì hành động đầu tiên là chống lại sự thay đổi, gồm các nguyên nhân:

- Con người thích an toàn, thích sự quen thuộc.

- Sợ những điều vô hình.

- Sợ thất bại.

- Tương lai rồi không biết ra sao.

- Sợ mất kiểm soát.

- Sợ mất trạng thái.

- Sợ mất việc và sợ quá tải.

Thay đổi làm cho con người cảm thấy mất an toàn, thiếu thốn, bất lực, mất tự tin với tương lai.

Chuyện Lạc đà trong vườn thú

Một hôm lạc đà con hỏi mẹ:

- Tại sao lạc đà nhà mình lại có bướu hả mẹ?

- À, chúng ta là động vật sống ở sa mạc nên cần có bướu để giữ nước- Mẹ lạc đà trả lời.

- Vậy sao chân mình dài thế hả mẹ?

- Đó là phương tiện tốt nhất đi trên sa mạc tốt hơn bất cứ loài nào khác đấy, con yêu!

- Thế tại sao lông mi mình dài thế, thỉnh thoảng lại cọ cọ vào mắt con bị ngứa hoài?

- Con yêu, lông mi mình dài để bảo vệ mắt khỏi gió cát sa mạc đấy.

- Ồ, con hiểu rồi, bướu để trữ nước, chân dài để đi, mi mắt dài để che chắn... Con hỏi thêm một câu nữa nha!

- Hỏi đi con yêu - Mẹ lạc đà nói.

- Chúng ta đang làm gì ở vườn thú vậy mẹ???

Bài học số 1: Tiềm năng

Chú lạc đà con đáng thương đã ở nhầm nơi để sống. Tuy có rất nhiều tiềm năng khác nhau, nhưng tất cả chúng đều trở vô dụng vì không có cơ hội để "đột phá". Nếu cứ sống trong sở thú, các tiềm năng ấy sẽ ngày càng bị "bào mòn" cho đến khi "tiêu hủy". Có một cách đó là: Mở rộng vùng an toàn để khám phá tiềm năng chính bạn.

Bài học số 2: Rào cản tâm lý

Chiếc chuồng của vườn thú đã "án ngữ" tứ phía không cho con lạc đà được tự do sống hết "bản chất" của mình. Con người mình cũng có những chiếc cũi rào quanh đấy. Ấy chính là các "rào cản tâm lý".

Xem mình có những rào cản tự thân nào do chúng ta tự tạo ra sau đây nhé:

- Rào cản 1: Sự nhút nhát.

- Rào cản 2: Sự lười biếng.

- Rào cản 3: Tự ám thị mình rằng "Mình không thể!".

- Rào cản 4: Tự mãn đối với những thành tựu nhất thời.

Đó là những bức tường cứng ngắt, lạnh lùng bao bọc xung quanh, làm chúng ta không dám mạnh dạn bước ra với thế giới rộng lớn bên ngoài đang thay đổi từng giờ, từng phút, từng giây. Còn bạn, "rào cản" hiện tại của bạn là gì? (Sưu tầm)

Nhận thức được các xu hướng

Các xu hướng ảnh hưởng đến sự thay đổi như sau:

- Dân số tăng, giảm, dân số trẻ, dân số già.

- Sự cạnh tranh về lao động, kinh doanh, sản phẩm, đầu tư.

- Công nghệ, internet thay đổi và phát triển như vũ bão.

- Thay đổi chính sách nhà nước.

- Kinh tế, đời sống thay đổi nhiều mặt.

Chuyện Nhà vua và đôi chân đau

Ngày xưa, có ông vua cai trị ở một đất nước giàu có. Vào một ngày kia, vua thực hiện một chuyến "vi hành" dài ngày. Khi quay trở lại kinh thành, chân của ông vô cùng đau nhức, bởi đây là cuộc hành trình dài, mất nhiều thời gian mà những đoạn đường vua đi qua rất gập ghềnh, khó đi.

Ông ra lệnh:

- Cho lót bằng da tất cả con đường trong đất nước, cho dù sẽ phải cần hàng triệu bộ da thú và chi phí tiền bạc lớn lao.

Cả triều đình im lặng, nhưng có một vị quan đã dũng cảm tấu trình nhà vua:

- Thần có một diệu kế hay cho Hoàng Thượng, không cần phải tiêu tốn một lượng tiền khổng lồ như vậy, chỉ cần dùng một miếng da nhỏ, đóng thành đôi giày êm ái cho Ngài là được rồi!

Nhà vua ngạc nhiên, ngẫm nghĩ, nhưng rồi ông cũng đồng ý làm một đôi giày.

▶ **Bài học:** *Bạn muốn xung quanh thay đổi, hiệu quả nhất là bạn nên thay đổi bản thân, chứ không phải làm mọi cách buộc xung quanh thay đổi bởi* ***"Nếu bạn thay đổi, cả thế giới sẽ thay đổi"****. Hãy thay đổi chính con người của bạn, bạn sẽ thấy xung quanh bạn đáng yêu vô cùng.*

III. THỰC HIỆN THAY ĐỔI

1. Các hành động

Thay đổi xảy ra khi có điều kiện và phải trải qua một thời gian.

Thay đổi có thể theo chiều hướng phát triển hay thụt lùi.

Chủ động thay đổi theo dự tính hoặc bất ngờ theo tình huống.

Thay đổi ngắn hạn.

Muốn thay đổi dài hạn, bạn phải có tầm nhìn, mục tiêu dài hạn.

Môi trường thay đổi về tốc độ, quy mô và đầy tính phức tạp.

2. Các kỹ năng cá nhân:

- Bạn xây dựng cho mình quan niệm: Thay đổi là bản chất, là nguyên lý phát triển của sự vật. Từ đó, bạn sẽ chủ động ứng xử trước mọi tình huống thay đổi.

- *Nắm bắt thông tin kịp thời:* Lắng nghe, quan sát những thay đổi của môi trường xung quanh bạn như báo, đài, internet, hội thảo, hội nghị, tài liệu… những cuộc trò chuyện xung quanh hàng ngày của bạn.

- *Tự học:* Sau khi rời ghế nhà trường đại học, không có nghĩa là việc học của bạn đã đã kết thúc mà đó là thời điểm bạn hoàn thành kiến thức cơ bản của cuộc đời một con người. Việc học vẫn tiếp tục thực hiện đến suốt cuộc đời.

- *Xây dựng kế hoạch thay đổi:* Bạn có tiếp tục học cao hơn, học thêm các lớp kỹ năng, một tháng, một năm tham dự bao nhiêu lần hội thảo, hội nghị, đọc bao nhiêu cuốn sách, đi du lịch ở đâu, kinh phí dành cho sự tiếp cận thay đổi là bao nhiêu.

- *Kỹ năng làm việc theo nhóm:* Bạn làm việc một mình thì khả năng tiếp cận sự thay đổi là rất chậm. Qua tương tác đội nhóm, bạn có nhiều kênh thông tin hơn, học hỏi và điều chỉnh bản thân mức độ rộng và sâu hơn.

- *Kỹ năng giải quyết tình huống:* Tình huống sự việc xảy ra đòi hỏi bạn phải giải quyết hiệu quả đó là kỹ năng thích ứng sự thay đổi.

- *Kỹ năng giao tiếp:* Mở rộng kênh giao tiếp, giao tiếp những người thành công, những người giàu… Là cách tốt nhất nâng cao chất lượng con người của bạn.

Chuyện Đại bàng quyết định thay đổi trong đau đớn tột cùng

Đại bàng là loài có tuổi thọ cao nhất trong loài chim, *có thể sống tới 70 tuổi.* Nhưng để sống tới tuổi này, vào thời điểm năm 40 tuổi, nó phải đứng trước *một quyết định, phải chọn lựa 1 trong 2:*

Giữa đau đớn tột cùng, phải trải qua dày vò thân xác đến chết đi, sống lại *nhưng sẽ sống lại mạnh mẽ hay phải chết dần mòn trong đói khát gần kề.*

Trong lúc này, khi mà móng vuốt đã quá dài và không còn sắc bén để bắt giữ con mồi như trước đây.

Chiếc mỏ dài sắc như dao ngày nào, nay đã trở nên vô dụng.

Đôi cánh nặng nề và chậm chạp, kèm với bộ lông dày phủ đầy trước ngực khiến cho nó không thể bay lượn linh hoạt.

Và đại bàng phải đi đến hành động dũng cảm đầy uy lực khủng khiếp có một không hai: Trải qua một cuộc **TỰ** đổ máu để **THAY ĐỔI BẢN THÂN.**

Đại bàng bay lên đỉnh núi cao chót vót, không có kẻ thù và ngồi trên tổ của mình.

Hành động đầu tiên: đại bàng *đập mỏ vào đá cho đến khi cái mỏ cũ gãy đi.*

Sau khi mỏ cũ đã gãy, đại bàng đợi cho mỏ mới mọc ra, sau đó tiếp tục *bẻ gãy hết các móng vuốt đã lão hóa tệ hại của mình.*

Khi móng vuốt mới mọc lại, đại bàng bắt đầu *nhổ hết từng chiếc lông cũ đã xơ xác, lưa thưa không còn bay được.*

Và 5 tháng sau...

Đại bàng lại dũng mảnh bay lượn tuyệt vời trên trời cao rộng lớn, sau cuộc hồi sinh vĩ đại và sống kéo dài cho đến 30 năm nữa.

▶ **Bài học:**

Đứng trước những thử thách nghiệt ngã trong đời, chúng ta có dám đưa ra một quyết định đau đớn khủng khiếp như đại bàng: đập gãy mỏ, lột bỏ móng vuốt già yếu, nhổ từng chiếc lông vô dụng của mình, trở lại cuộc đời mạnh mẽ vốn có, về với trời cao lồng lộng?

Lời nhắn nhủ

Chào bạn!

Chúng ta sắp chia tay rồi.

Xuyên suốt quyển sách chúng tôi đã phục vụ bạn về tư duy cốt lõi và những giải pháp việc làm, nếu bạn nghiêm túc thực hiện thì chắc chắn bạn sẽ thành công.

Bạn sẽ tìm việc làm phù hợp cho bản thân, từ công việc giản đơn dễ làm cho đến tầm vóc xây dựng những công ty tầm cỡ.

Henry Ford dạy chúng ta rằng: *"Nếu bạn nghĩ là không thể hoặc bạn nghĩ là có thể, thì bạn đều đúng".*

Điều chúng tôi muốn nhấn mạnh bốn vấn đề cơ bản bạn cần lưu ý là:

1. Con đường kiếm tiền gồm ba hình thức:

- Tự làm chủ.

- Vừa làm thuê vừa làm chủ.

- Đi làm thuê.

Không chỉ đơn giản muốn kiếm tiền là cứ phải đi làm thuê.

2. Bạn chịu trách nhiệm 100% về mọi hành động, về cuộc đời của mình, không ai chịu trách nhiệm thay bạn.

3. Bạn được sinh ra ở thế giới này để làm gì? Bạn muốn gì ở cuộc sống này?

Bạn đến thế giới là để: CHO BẠN, NGƯỜI THÂN CỦA BẠN VÀ CHO CON NGƯỜI.

4. Làm giàu và thành đạt là cả một quá trình lâu dài và gian khổ, không phải như hình tượng của Thánh Gióng chỉ vươn vai là đã trở thành người lớn, người thành công ngay tức khắc.

Như lời Warren Buffett nói: *"Dù tài năng hay nỗ lực đến đâu, bạn vẫn cần thời gian để đạt được thành công. Điều này cũng giống như việc bạn không thể tạo ra đứa bé trong 1 tháng bằng cách làm cho 9 người phụ nữ cùng mang bầu"*.

Tôi tin là bạn nghiêm túc thực hiện những lời tâm huyết chúng tôi dành cho bạn.

Hẹn gặp bạn trên đỉnh thành công!

Nhóm tác giả: Lê Văn Tư, Trương Hoàng Dương, Lê Tuấn Khanh.

"Thành công là một cái thang mà bạn không thể trèo lên với hai tay trong túi quần".

- Tục ngữ Mỹ -

Tài liệu tham khảo

1. Adam Khoo, *Bí quyết gây dựng cơ nghiệp bạc tỷ,* Nxb. Phụ nữ, 2010.
2. Alex Rovira Fernando Trias de Bes, *Bí mật của may mắn,* Nxb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh, 2013.
3. Bách khoa Toàn thư.
4. Các bài giảng của các Thầy Cô do Công ty Adam Khoo tổ chức.
5. Các bài giảng của các Thầy Cô do Công ty Cổ phần Babylons tổ chức.
6. Cục Quản lý Lao động Ngoài nước, *Những câu hỏi thường gặp về đi làm việc ở nước ngoài,* Nxb. Lao động Xã hội, 2015.
7. Dale Carnegie, *Đắc Nhân tâm,* Nxb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh, 2016.
8. Diễn giả Mr. Vas, *Bài giảng Tìm lại lẽ sống và đam mê,* Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 31/12/2015 - 02/01/2016.

9. Diễn giả Nguyễn Khắc Long, *Bài giảng,* Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 16 - 17/7/2016.

10. Diễn giả Nguyễn Quang Ngọc, *Bài giảng Chìa khóa làm giàu,* Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 22 - 24/4/2016.

11. Diễn giả Nguyễn Thành Tiến, *Bài giảng Trí tuệ đầu tư,* Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 13 - 15/3/2016.

12. Diễn giả Phạm Thành Long, *Bài giảng Đánh thức sự giàu có,* Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 - 20/3/2016.

13. Giản Chi - Nguyễn Hiến Lê, *Chiến Quốc Sách,* Nxb. Từ điển Bách khoa, 2006.

14. Hoàng Cương Vĩ, *Tính cách và tài vận,* Nxb. Lao động Xã hội, 2005.

15. Jack Canfield, *Súp gà cho tâm hồn,* Nxb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh, 2009.

16. Jean Toulemonde, *Nghệ thuật cầm quyền.*

17. Joe Vitale, *Bí quyết làm giàu vĩ đại nhất trong lịch sử.*

18. John C Maxwell, *Bài giảng Nghệ thuật lãnh đạo,* Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 24/7/2016.

19. La Quán Trung, *Tam quốc diễn nghĩa,* Nxb. Văn học, 2006.

20. Lê Đình Hùng, *Mr. Thất bại,* Nxb. Văn hóa Thông tin, 2013.

21. Mộng Bình Sơn, *Hán Sở tranh hùng,* Nxb. Văn học, 2003.

22. Napoleon Hill, *13 Nguyên tắc Nghĩ Giàu Làm Giàu,* Nxb. Trẻ, 2013.

23. Nguyễn Văn Ngọc - Trần Lê Nhân, *Cổ học tinh hoa,* Nxb. Văn hóa Thông tin, 2006.

24. Nguyễn Kim Dân, *Hãy tạo vận may cho chính mình,* Nxb. Hà Nội, 2011.

25. Nguyễn Quang Ngọc, *Bí mật Dotcom,* Nxb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh, 2016.

26. Phạm Tuấn Sơn, *Dám làm giàu,* Nxb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh, 2016.

27. Rhonda Byrne, dịch giả: Nguyễn Quang Ngọc, *Bí mật,* Nxb. Lao Động, 2015.

28. Robert T. Kiyosaki, *Dạy Con Làm Giàu,* Nxb. Trẻ, 2015.

29. Thiền Vipassana Việt Nam, *http://www.vn.dhamma.org/*

30. Trần Nguyên, *Cẩm nang Khởi nghiệp,* Nxb. Trẻ, 2016.

31. Trần Trường Minh, *Binh pháp Tôn Tử,* Nxb. Văn hóa thông tin, 2014.

32. Trí Việt, *Biến mối quan hệ xã hội thành của cải,* Nxb. Hà Nội, 2009.

33. Trường Đại học Cần Thơ, *Tài liệu hội thảo Ươm tạo và khởi nghiệp trong trường đại học,* 2016.

34. Wallace Delois Wattles, *Khoa học làm giàu,* Nxb. Dân Trí, 2014.

35. *http://kinhdoanh.vnexpress.net/5/3/2015.*

36. Các trang web khác.

Mục lục

- Cảm nhận về quyển sách 9
- Lời giới thiệu 13
- Lời cảm ơn 17

CHƯƠNG 1
VÌ SAO BẮT ĐẦU BẰNG LUẬT HẤP DẪN?

I. Luật Hấp dẫn là gì?
Tại sao tôi phải thực hiện nó? 20

II. Ba giải pháp đột phá 25

III. Cho và nhận 30

IV. Lòng biết ơn 34

V. Tạo thói quen tốt mỗi ngày 36

CHƯƠNG 2
BẠN ĐẾN THẾ GIỚI NÀY ĐỂ LÀM GÌ?

I. Lý do mình sinh ra 38

II. Bạn chịu trách nhiệm 100% cuộc đời của bạn 42
III. Tiền và hạnh phúc. Giàu có là trách nhiệm của bạn 43

CHƯƠNG 3
TẠI SAO PHẢI KIỂM SOÁT CẢM XÚC?

I. Hình tượng anh hùng 49
II. Cảm xúc và thành công 50
III. Thất bại do vô cảm 54
IV. Kiên nhẫn là mẹ thành công 55
V. Thiền Vipassana 59

CHƯƠNG 4
NGƯỜI DẪN ĐƯỜNG CỦA BẠN LÀ AI?

I. Sách nên đọc nếu bạn muốn thành công 61
II. Bạn là trung bình 5 người thường gặp 63
III. Không thầy đố mày làm nên 68
IV. Đồng vợ đồng chồng tát biển Đông cũng cạn 71
V. Những người bạn đi suốt chặng đường 72

CHƯƠNG 5
BẠN CÓ THỂ THAY ĐỔI ĐƯỢC SỐ PHẬN CỦA MÌNH?

I. Bạn có thể tạo ra may mắn và cơ hội dành cho bạn 76
II. Thói quen thành công tạo nên thành công 79
III. Nghịch cảnh, vượt qua nghịch cảnh 80

CHƯƠNG 6
ĐỨC VÀ TÀI NĂNG

I. Những tấm gương sai lầm nên tránh 89
II. Đức và tài năng phải hội đủ 93
III. Rèn luyện tài năng, tu dưỡng đạo đức 96

CHƯƠNG 7
GIÁ TRỊ CỦA TẤM BẰNG ĐẠI HỌC

I. Giá trị của đại học 99
II. Thứ hạng học tập và thành công 107
III. Ngộ nhận về đại học 108

CHƯƠNG 8
BẠN KHÔNG THAM GIA INTERNET,
BẠN SẼ MẤT CƠ HỘI THÀNH CÔNG

1. Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) 139
2. PPC Marketing - Google Adword; FB ads 143
3. Video Marketing - Youtube Marketing.................... 145

CHƯƠNG 9
TÌNH YÊU VÀ HÔN NHÂN

I. Sống thử 150
II. Đừng ảo tưởng sửa đổi người bạn đời 152
III. Hôn nhân và thành công 153
IV. Sai lầm về hôn nhân 157
V. Con cái 159

CHƯƠNG 10
BẠN XEM THƯỜNG GIAO TIẾP,
BẠN SẼ THẤT BẠI

I. Mục tiêu của bạn 164
II. Nguyên tắc 165
III. Nội dung giao tiếp 167
IV. Hình thức giao tiếp 168

V. Đối tượng giao tiếp 169
VI. Bí quyết 169
VII. Sai lầm trong giao tiếp 172
VIII. Rào cản giao tiếp 173
IX. Phản hồi và kết quả 174

CHƯƠNG 11
GIẢI PHÁP VIỆC LÀM ĐẦU TIÊN:
LÀM VIỆC HAY CÀY BỪA, ĐÚNG SAI?

I. Hiểu rõ mình là ai 179
II. Mục tiêu 180
III. Quy trình hành động bốn bước 181
IV. Liên tục tiến lên 182
V. Hành động quyết liệt 186
VI. Khát vọng 189
VII.Làm việc chăm chỉ và làm việc thông minh 190

CHƯƠNG 12
GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ NHẤT:
THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG VÀ TÌM VIỆC

I. Thị trường lao động 193
II. Việc làm 198

III. Làm thế nào để có một nghề mới 221

CHƯƠNG 13
GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ HAI:
BẠN MUỐN CHIẾN THẮNG CUỘC PHỎNG VẤN?

I. Thiết lập mục tiêu công việc 223
II. Bản CV 226
III. Chuẩn bị các bước cho phỏng vấn 230

CHƯƠNG 14
GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ BA:
THƯƠNG LƯỢNG LƯƠNG THƯỞNG,
THĂNG TIẾN

I. Thưởng 241
II. Thương lượng về lương 242
III. Thăng tiến 246
IV. Chuyển đổi vị trí 247
V. Rút lui 248

CHƯƠNG 15
GIẢI PHÁP VIỆC PHÁP VIỆC LÀM THỨ TƯ:
BẠN MUỐN LÀM CHỦ HAY LÀM THUÊ?

I. Vấn đề ngành học 249
II. Làm chủ hay làm thuê 250

III. Làm thuê 252
V. Vừa làm thuê vừa làm chủ 262
IV. Làm chủ 264

CHƯƠNG 16
GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ NĂM:
LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẮT ĐẦU CÔNG TY RIÊNG
CỦA BẠN?

I. Sai lầm khi khởi nghiệp 281
II. Chuẩn bị thành lập 282
III. Hồ sơ thành lập doanh nghiệp 285
IV. Quy trình thủ tục thành lập doanh nghiệp 285
V. Thủ tục làm con dấu công ty 286
VI. Thủ tục sau thành khi lập công ty 286
VII. Hoạt động công ty 286
VIII. Bí quyết thành công 291
IX. Thành lập công ty với số vốn 0 đồng 292

CHƯƠNG 17
GIẢI PHÁP VIỆC LÀM THỨ SÁU:
KHÔNG NƠI NÀO LÀ KHÔNG CÓ BÁN HÀNG!

I. "Bán hàng" là gì? 294
II. Phân loại bán hàng 295

III. Kỹ năng bán hàng 301
IV. Công thức tăng thu nhập cấp số nhân Adam Khoo 313

CHƯƠNG 18
TẠI SAO GIÀU CÓ LẠI LUÔN LUÔN LÀ TRÁCH NHIỆM CỦA BẠN?

I. Thế nào là giàu có 315
II. Mức độ giàu có 317
III. Yêu giàu có 318
IV. Người giàu quan niệm về tiền 321
V. Tin tưởng: số phận do mình tạo ra 322
VI. Nghĩ lớn 323
VII. Biết nắm bắt cơ hội và tạo cơ hội 323
VIII. Bằng cấp và thông minh 323
IX. Vượt qua nỗi sợ, nghi ngờ 323
X. Làm từ thiện 324

CHƯƠNG 19
BẠN LÀM NHƯ THẾ NÀO VỚI SỰ THAY ĐỔI?

I. Khái niệm về thay đổi 326
II. Các mục tiêu của thay đổi 327

III. Thực hiện thay đổi 333
- Lời nhắn nhủ 337
- Tài liệu tham khảo 339

“ Bạn là một thực thể của vũ trụ tạo ra và có nhiệm vụ riêng của bạn, bạn đừng đem mình so sánh với người khác. Mỗi người có nhiệm vụ, vai trò khác nhau trong cuộc sống. Bạn là người duy nhất có sứ mệnh riêng trên thế giới này vì không ai có thể chịu trách nhiệm về cuộc đời của chính bạn. Bạn suy nghĩ mình là người như thế nào thì bạn sẽ trở thành người như bạn nghĩ.”

*- Trích nội dung sách **Bạn là Sinh viên! Đừng sợ không có việc làm***

“ Quyển sách ***Bạn là Sinh viên! Đừng sợ không có việc làm***, nhóm tác giả đã đưa ra giải pháp tìm việc làm từ tư duy đến các lựa chọn cho các bạn thanh niên nói chung và sinh viên Việt Nam nói riêng. Các bạn hãy sở hữu cuốn sách để tìm hướng đi phù hợp cho bản thân mình trong hành trình tìm việc làm và phát triển sự nghiệp trong tương lai.”

- Thầy Võ Đức Chính
Hiệu trưởng Trường THPT Nguyễn Việt Hồng, thành phố Cần Thơ

“ Hy vọng quyển sách sẽ là động lực, là hành trang cho các em sinh viên trên bước đường tìm việc làm đầy gian nan thử thách.”

- Tiến sĩ Nguyễn Quang Hiếu,
Giảng viên Trường Đại học Hùng Vương, Thành phố Hồ Chí Minh

